SHIV KHERA

Biên dịch: Bích Thủy

YOU CAN WIN

BÍ QUYẾT CỦA NGƯỜI CHIẾN THẮNG

WINNERS DON'T DO DIFFERENT THINGS. THEY DO THINGS DIFFERENTLY.

OVER 1,500,000 COPIES SOLD IN EIGHT LANGUAGES

First News

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP TP. HỒ CHÍ MINH

Winners don't do different things.
They do things differently.

Người chiến thắng không làm những điều khác biệt.
Mà chính cách họ làm tạo nên sự khác biệt!

LỜI GIỚI THIỆU

Thành công không có nghĩa là không có thất bại, mà là đạt được mục tiêu cuối cùng: thắng lợi toàn cục, chứ không phải từng trận riêng lẻ.

– Edwin C. Bliss

Với cách đặt vấn đề dễ hiểu, thiết thực và sâu sắc, *You can win - Bí quyết của người chiến thắng* sẽ giúp bạn tránh rơi vào cảm giác mất phương hướng, biết xác định mục tiêu và những giá trị cần ưu tiên trong cuộc sống.

Có thể xem cuốn sách này như một quyển sổ tay liệt kê những công cụ cần thiết để kiến tạo thành công và giúp bạn tạo lập một cuộc sống tốt đẹp. Cũng có thể xem nó như một cuốn cẩm nang dạy nấu ăn, bao gồm những chỉ dẫn về nguyên liệu, công thức và cách pha trộn theo tỉ lệ thích hợp để có được thành công.

Nhưng trên hết, đây là cuốn sách từng bước dẫn dắt bạn đi từ mơ ước, khát vọng thành công đến khám phá năng lực của bản thân và biến ước mơ thành hiện thực.

You can win - Bí quyết của người chiến thắng sẽ giúp bạn xây dựng mục tiêu mới, hình thành ý niệm mới về mục đích sống, phát triển tư tưởng mới về bản thân và tương lai.

Nếu chỉ đọc lướt qua một vài trang, hoặc lật giở cuốn sách một cách vội vàng, bạn khó có thể tiếp thu hết được những vấn đề cuốn sách đưa ra. Nên đọc từ từ và suy ngẫm, từng chương một. Chỉ đọc chương tiếp theo khi chắc chắn bạn đã hiểu các vấn đề của chương trước.

Một trong những mục đích của cuốn sách là giúp bạn đề ra Kế hoạch hành động cho tương lai.

Nếu chưa bao giờ làm vậy, bạn hãy xác định xem:

- Bạn muốn đạt được điều gì?
- Bạn muốn đạt được mục tiêu bằng cách nào?
- Thời điểm bạn muốn đạt được mục tiêu là khi nào?

Những nguyên tắc trình bày trong cuốn sách đều mang tính phổ quát, áp dụng cho mọi tình huống, tổ chức hoặc quốc gia. Hy vọng cuốn sách sẽ mang lại cho bạn nhiều điều mới mẻ và những khám phá thú vị!

- Shiv Khera

TẦM QUAN TRỌNG CỦA THÁI ĐỘ

Xây dựng thái độ tích cực

Có một chàng trai kiếm sống bằng nghề bán bong bóng ngoài chợ. Hàng của anh đủ mọi sắc màu: xanh, đỏ, tím, vàng... Mỗi khi ế ẩm, anh thường thả lên không trung một quả bong bóng căng tròn. Nhìn bóng bay trên cao, trẻ con lại xúm xít tới mua. Hàng của anh lại đông khách trở lại. Cứ thế, mỗi khi vắng khách, anh lại tiếp tục thả bong bóng. Một hôm, thấy có người kéo áo mình, anh quay lại, thì ra đó là một chú nhóc da đen. Cậu bé tần ngần hỏi: "Nếu chú thả bong bóng màu đen thì nó cũng bay ạ?". Vẻ ngây thơ và sự băn khoăn của cậu bé khiến anh thấy thương cảm. Anh mỉm cười đáp: "Cậu bé à, quả bóng bay được không phải do màu sắc, mà là do chất khí bên trong nó".

Nguyên lý ấy cũng đúng trong cuộc sống chúng ta: Thực chất mới quyết định vấn đề. Thực chất giúp ta thăng hoa trong đời chính là thái độ của mình. Triết gia, nhà tâm lý học William James (1842 – 1910) từng nói: "Khám phá lớn nhất của thế hệ chúng tôi là con người có thể thay đổi đời mình thông qua việc thay đổi thái độ".

THÁI ĐỘ CỦA BẠN GÓP PHẦN VÀO THÀNH CÔNG

Nghiên cứu của Đại học Harvard cho thấy người ta tìm được việc làm hoặc được thăng chức, 85% là nhờ thái độ của họ, chỉ có 15% là do trí thông minh và kiến thức thực tiễn. Trong khi đó, gần như 100% tiền bạc được đầu tư vào việc giảng dạy kiến thức thực tiễn - điều chỉ đảm bảo được 15% khả năng thành công trong cuộc sống. Quả là đáng ngạc nhiên!

Hầu như toàn bộ nội dung cuốn sách YOU CAN WIN - Bí quyết của người chiến thắng bàn về 85% khả năng thành công còn lại. Thái độ là yếu tố quan trọng trong mọi lĩnh vực cuộc sống, từ đời tư cho đến công việc. Giám đốc có thể làm tốt nhiệm vụ của mình không nếu không có thái độ tốt? Học sinh có thể học giỏi không nếu không có thái độ tích cực? Bố mẹ, thầy cô, người bán hàng, thủ trưởng, hoặc nhân viên có thể hoàn thành tốt vai trò được giao hay không nếu thiếu thái độ đúng đắn?

Trong bất cứ lĩnh vực nào chăng nữa thì nền tảng của thành công vẫn là thái độ.

Một khi thái độ là nhân tố quan trọng đối với thành công như vậy, chúng ta cũng nên xem xét lại thái độ của mình đối với cuộc sống, tự hỏi nó ảnh hưởng như thế nào đến mục tiêu đời mình?

Cánh đồng kim cương

Hafiz là một nông dân châu Phi, anh sống vui vẻ và bằng lòng với cuộc sống của mình. Một ngày kia, có người đàn ông lịch duyệt ghé qua nhà anh và kể chuyện về kim cương, về sự giàu sang và quyền lực mà nó mang lại. Người đàn ông nọ cho anh biết rằng: "Chỉ cần viên kim cương to bằng ngón tay cái thôi là anh đủ sức mua nguyên một thành phố. Còn nếu kim cương lớn như nắm tay, chắc chắn anh sẽ làm chủ cả một vương quốc". Đêm đó, Hafiz không tài nào chợp mắt. Anh buồn rầu và bất mãn - buồn vì không có được thứ mình muốn và bất mãn vì biết mình không thể vui vẻ như trước.

Sáng hôm sau Hafiz thu xếp bán nông trại, nhờ người chăm lo gia đình rồi lên đường tìm kiếm kim cương. Anh đi khắp châu Phi nhưng tuyệt nhiên không thấy có. Sang cả châu Âu cũng vậy. Khi đến Tây Ban Nha, cả tâm hồn lẫn thể xác và tiền bạc của anh đều kiệt quệ. Anh nản lòng gieo mình xuống sông Barcelona tự vẫn.

Ở quê nhà, người mua lại trang trại của Hafiz thường dẫn lũ lạc đà ra tắm ở dòng suối chảy ngang trước nhà. Phía bờ đối diện, ánh mặt trời chiếu vào một viên đá sáng long lanh như cầu vồng bảy sắc. Anh nghĩ để viên đá ấy trang trí phòng khách cũng hay. Thế là anh đem về nhà và đặt trên bệ lò sưởi. Chiều đó, người đàn ông từng trải năm xưa lại ghé qua và thấy viên đá lấp lánh. Ông hỏi: "Hafiz về rồi à?". Người chủ mới đáp: "Không, sao bác lại hỏi vậy?". Ông đáp: "Vì đây là kim cương chứ sao nữa. Mới nhìn là ta nhận ra ngay". Anh nông dân thật thà bảo: "Không phải, đó chỉ là hòn đá cháu nhặt ở bờ suối thôi mà. Để cháu chỉ bác xem. Còn nhiều lắm". Họ cùng ra suối nhặt vài viên rồi gửi đi phân tích. Đương nhiên, chúng là kim cương. Cuối cùng họ phát hiện trang trại quả thật là một mỏ kim cương.

Ý nghĩa của câu chuyện

1. Khi có thái độ đúng, ta sẽ thấy mình đang đi trên cánh đồng kim cương. Cơ hội luôn ngay đâu đó bên cạnh ta, chẳng cần tìm kiếm đâu xa.

2. Người ta thường đứng núi này trông núi nọ. Khi ta ngắm nhìn ngọn núi bên cạnh, cũng có người thèm thuồng chỗ đứng của ta và sẵn sàng đổi chỗ.

3. Người không biết cách nhận ra cơ hội thường hay than phiền về tiếng ồn khi cơ hội gõ cửa.

4. Thường con người chỉ nhận thấy cơ hội khi chúng đã rời bỏ mình hơn khi chúng tìm đến.

5. Cơ hội chỉ gõ cửa một lần. Cơ hội tiếp theo có thể tốt hoặc xấu hơn, nhưng không có cơ hội nào như nhau cả. Vì vậy cần biết lựa chọn đúng lúc. Quyết định hợp lý tại thời điểm không thích hợp sẽ trở thành quyết định sai.

Chàng tí hon David và kẻ khổng lồ

Kinh Thánh có câu chuyện kể về David và Goliath. Goliath là tên khổng lồ khiến mọi người đều kinh hãi. Một hôm, chàng chăn cừu trẻ tuổi David đến thăm người anh trai, thấy mọi người đều sợ Goliath nên hỏi: "Sao mọi người không đứng lên đánh lại hắn?". Vì rất sợ Goliath mọi người đều nói: "Em không thấy hắn quá to lớn và chúng ta sẽ chẳng thể nào chọi nổi sao?". David điềm nhiên bảo: "Không, chính vì hắn quá to nên hắn khó mà né tránh sự tấn công của ta". Phần còn lại thì bạn đã rõ. David hạ gục kẻ khổng lồ chỉ bằng giàn ná. Cùng nhìn một gã khổng lồ, nhưng giữa họ lại có những nhận thức khác nhau.

Thái độ quyết định cách nhìn nhận trở ngại của mỗi chúng ta. Với những người suy nghĩ tích cực, thái độ sẽ trở thành một tấm ván giậm nhảy, tạo đà đưa họ đến thành công. Ngược lại, với những người luôn suy nghĩ tiêu cực, thái độ sẽ trở thành chướng ngại vật khó mà vượt qua. Vì vậy, có thể nói, mọi vấn đề đều ẩn chứa cả cơ hội lẫn khó khăn.

TẦM QUAN TRỌNG CỦA THÁI ĐỘ TRONG MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC

Có bao giờ bạn tự hỏi tại sao một số cá nhân, tổ chức hay quốc gia lại có được những thành công vượt bậc như vậy không?

Câu trả lời là: chẳng có gì bí mật cả. Họ thành công vì họ có cách suy nghĩ và hành động hiệu quả hơn, cụ thể là họ biết đầu tư vào tài sản giá trị nhất của mình – nguồn nhân lực.

Mỗi khi có dịp nói chuyện với các giám đốc điều hành ở những tập đoàn lớn trên thế giới, tôi đều hỏi: "Đâu là phép màu đem lại lợi thế cạnh tranh trên thương trường, nâng cao năng suất và lợi nhuận?". Và câu trả lời tôi nhận được luôn là: Hãy thay đổi thái độ làm việc của nhân viên. Khi có thái độ làm việc tốt, nhân viên sẽ có tinh thần hợp tác tốt, giảm lãng phí và gắn bó với tổ chức hơn. Khi đó, công ty sẽ là một môi trường làm việc tuyệt vời.

Thực tế cho thấy nhân lực chính là nguồn tài sản quý giá nhất của bất cứ doanh nghiệp nào. Nhưng thật đáng tiếc khi nhân lực cũng là nguồn tài nguyên bị lãng phí nhiều nhất.

Con người có thể là tài sản hoặc cũng có thể là món nợ lớn nhất.

TQP – TOTAL QUALITY PEOPLE (Nhân lực hội đủ chất lượng)

Từng tham dự nhiều chương trình tập huấn về dịch vụ khách hàng, kỹ năng bán hàng và hoạch định chiến lược, tôi nhận thấy rằng hầu hết những chương trình đó sẽ không mấy hiệu quả nếu không quan tâm đúng mức đến TQP. Vậy TQP là gì?

TQP là ký tự viết tắt của Total Quality People tức Nhân lực hội đủ chất lượng. Điều này cần người lao động có đủ năng lực, đạo đức và thái độ làm việc tốt.

Quả thực, những chương trình tập huấn hay đào tạo là điều cần thiết, nhưng chúng chỉ thực sự hiệu quả khi có nền tảng là Nhân lực hội đủ chất lượng. Chẳng hạn, một vài chương trình đào tạo về dịch vụ khách hàng khuyên thành viên tham dự nói "làm ơn" và "cảm ơn" đồng thời mỉm cười, bắt tay khách hàng. Nhưng thực tế thì nụ cười ấy sẽ duy trì được bao lâu nếu nhân viên không nhiệt tình phục vụ? Đấy là chưa kể, nụ cười giả tạo thường sớm bị lộ tẩy và càng khiến người khác khó chịu hơn.

Có một câu chuyện về một người đến gặp triết gia nổi tiếng của Pháp - Blaise

Pascal và trầm trồ bảo: “Nếu có được bộ óc như ngài, tôi sẽ thành người giỏi hơn!”. Pascal đáp: “Là người giỏi hơn rồi anh sẽ có được bộ óc như tôi”.

Thước đo giá trị của những tổ chức danh tiếng không phải là đồng lương và điều kiện làm việc mà chính là cảm xúc, thái độ và mối quan hệ. Câu nói “Tôi không làm được” của nhân viên có thể bao hàm hai ý nghĩa: họ không biết cách làm hoặc không muốn làm. Nếu đó là không biết cách làm thì chỉ là vấn đề tập huấn kỹ thuật, nhưng nếu không muốn làm thì vấn đề khó khăn hơn nhiều, vì đó là về thái độ (họ không quan tâm), hoặc tư cách (họ cho rằng mình không nên làm việc ấy).

Tháp Calgary1 có độ cao 190,8 mét, nặng 10.884 tấn, trong đó phần đế ngầm dưới đất là 6.349 tấn, tức chiếm gần 60% tổng trọng lượng. Điều này chứng tỏ những công trình vĩ đại đều có nền móng cực kỳ vững chắc. Tòa nhà lớn đứng trên móng vững, thành công cũng thế.

Và nền móng đó chính là thái độ.

PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN TOÀN DIỆN

Không chỉ có sự kết hợp giữa tay chân, tai mắt, tim não, mà mỗi người chúng ta còn là một sự kết hợp hoàn hảo. Thực thể nguyên vẹn ấy đi làm và cũng nguyên vẹn thực thể ấy trở về nhà. Ta đem theo việc nhà đến cơ quan và ngược lại. Điều gì sẽ xảy ra khi ta đưa chuyện gia đình đến nơi làm việc? Mức độ stress sẽ tăng lên và năng suất suy giảm. Tương tự, những vấn đề gặp phải trong công việc cũng tác động đến gia đình và mọi khía cạnh của cuộc sống. Tất cả các vấn đề cá nhân, công việc cũng như xã hội đều có ảnh hưởng lẫn nhau.

NHÂN TỐ NÀO QUYẾT ĐỊNH THÁI ĐỘ?

Vậy thái độ thuộc về bẩm sinh hay được phát triển trong quá trình trưởng thành của con người? Những nhân tố nào góp phần hình thành thái độ ở chúng ta? Nếu vì những nguyên nhân nhất định nào đó khiến ta có cái nhìn tiêu cực đối với cuộc sống, liệu ta có thể thay đổi thái độ ấy không?

Câu trả lời là: Hầu hết thái độ của chúng ta được định hình qua những năm đầu

đời.

Bên cạnh một số yếu tố bẩm sinh ảnh hưởng đến thái độ sống của chúng ta, còn có ba nhân tố bên ngoài quyết định sự hình thành thái độ. Đó là:

1. Môi trường (Environment)
2. Trải nghiệm (Experience)
3. Giáo dục (Education)

Cụ thể từng yếu tố như sau:

Môi trường

Môi trường bao gồm:

- Gia đình: có ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực
- Trường học: áp lực từ các bạn đồng trang lứa
- Công việc: được cấp trên hỗ trợ hoặc ngược lại - bị chỉ trích quá mức
- Phương tiện truyền thông: truyền hình, báo chí, truyền thanh, phim ảnh
- Nền tảng văn hóa
- Tôn giáo
- Truyền thống và niềm tin
- Môi trường xã hội
- Tư tưởng chính trị

Dù ở bất cứ đâu (ở nhà, cơ quan, hay quốc gia) đều có những nét văn hóa nhất định. Chẳng hạn: có những cửa hàng mà người quản lý cũng như nhân viên ở đó rất lịch sự, thân thiện, nhiệt tình, vui vẻ. Ngược lại, cũng có những cửa hàng nhân viên ứng xử bất nhã và hách dịch.

Tương tự, trong gia đình, có những gia đình cha mẹ và con cái cư xử với nhau gần gũi, yêu thương; lại cũng có những gia đình cha mẹ và con cái hành xử với nhau chẳng khác gì người xa lạ.

Quốc gia nào có chính phủ và môi trường chính trị trung thực, nhìn chung bạn sẽ thấy người dân rất đỗi lương thiện, ân cần và có ý thức luật pháp tốt. Ngược lại,

trong môi trường tham nhũng, người lương thiện gặp nhiều cam go. Trong khi đó, ở môi trường trung thực, kẻ xấu cũng rất khó sống. "Trong môi trường tích cực, thành quả của người có năng suất trung bình sẽ được tăng lên. Trong môi trường tiêu cực, thành quả của người có năng suất tốt sẽ giảm xuống".

Nền văn hóa ở bất kỳ nơi đâu cũng ảnh hưởng từ trên xuống, chứ không bao giờ từ dưới lên. Ta cần ngẫm xem mình đã tạo nên môi trường như thế nào cho bản thân và những người chung quanh. Rất khó có được hành vi tích cực trong một môi trường tiêu cực. Một khi xã hội thiếu luật pháp, kỷ cương, người lương thiện rất dễ bị biến thành kẻ gian lận, lừa đảo hoặc trộm cướp.

Hãy dành chút thời gian đánh giá môi trường hiện tại ảnh hưởng đến bản thân bạn như thế nào và tác động đến người khác ra sao.

Trải nghiệm

Hành vi thay đổi tùy theo những trải nghiệm ta có được. Nếu đó là những trải nghiệm tích cực, thái độ ta dành cho người khác sẽ tích cực và ngược lại, trải nghiệm tiêu cực khiến ta có xu hướng thận trọng và đề phòng trước người khác. Có thể nói, trải nghiệm và biến cố trong cuộc sống chính là những điểm tham chiếu giúp ta rút ra bài học để ứng xử trong tương lai.

Giáo dục

Giáo dục không chỉ gói gọn trong việc học ở trường mà còn mở rộng ra các môi trường xã hội khác. Ngày nay, con người chìm ngập trong biển thông tin nhưng lại luôn khát khao tìm kiếm tri thức và sự thông tuệ. Nếu được vận dụng đúng cách, kiến thức sẽ chuyển hóa thành sự thông tuệ và đưa đến thành công.

Nhà giáo dục có vai trò và ảnh hưởng cực kỳ to lớn.

Trọng tâm giáo dục là không những cho con người biết cách kiếm sống mà còn chỉ cho họ nên sống như thế nào.

NHẬN DIỆN NGƯỜI CÓ THÁI ĐỘ TÍCH CỰC BẰNG CÁCH NÀO?

Không gặp vấn đề về sức khỏe không có nghĩa là đã khỏe mạnh; tương tự, không

có thái độ tiêu cực chưa thể nói là người tích cực.

Rất dễ nhận biết người có thái độ tích cực qua một số nét tính cách điển hình ở họ như: hay quan tâm mọi người, tự tin, kiên nhẫn, khiêm tốn. Đặt kỳ vọng cao cho bản thân cũng như người khác, họ đồng thời cũng mong đợi kết quả khả quan.

Người có thái độ tích cực ví như loại trái cây có quanh năm vậy: họ luôn được chào đón, trân trọng.

ÍCH LỢI CỦA THÁI ĐỘ TÍCH CỰC

Duy trì thái độ tích cực có rất nhiều cái lợi.

Lợi ích cho bản thân:

- Tạo tính cách vui vẻ
- Tăng sức sống
- Thăng hoa niềm vui tận hưởng cuộc sống
- Truyền cảm hứng cho những người xung quanh
- Giúp ta thành người có ích cho xã hội, đất nước

Lợi ích cho môi trường làm việc:

- Tăng năng suất
- Thắt chặt tinh thần tập thể
- Nhanh nhạy trong cách giải quyết vấn đề
- Nâng cao chất lượng
- Tạo bầu không khí thân ái
- Nuôi dưỡng lòng trung thành
- Tăng lợi nhuận
- Giúp quan hệ giữa nhân viên với cấp trên hoặc nhân viên với khách hàng tốt hơn
- Giảm căng thẳng

HẬU QUẢ CỦA THÁI ĐỘ TIÊU CỰC

Cuộc sống là hành trình đan xen nhiều trở ngại, trong đó trở ngại lớn nhất chính là bản thân chúng ta khi ta có thái độ tiêu cực. Người có thái độ tiêu cực khó duy trì tình bạn, công việc, hôn nhân, cũng như các mối quan hệ khác. Thái độ tiêu cực dẫn đến:

- Đau khổ
- Căm phẫn
- Cuộc sống không có mục đích
- Sức khỏe kém
- Gia tăng căng thẳng đối với bản thân và người khác

Thái độ tiêu cực dễ dẫn đến bầu không khí khó chịu trong gia đình cũng như nơi làm việc. Từ một người, nó có thể lan truyền sang những người xung quanh và cả thế hệ tương lai, đồng thời trở thành hành vi tiêu cực.

KHI NHẬN RA THÁI ĐỘ TIÊU CỰC, SAO TA KHÔNG THAY ĐỔI?

Nói chung, con người có xu hướng chống lại sự thay đổi. Thay đổi khiến người ta cảm thấy khó chịu và căng thẳng, cho dù kết quả của những thay đổi ấy có như thế nào đi nữa. Đôi khi người ta sẵn sàng chấp nhận hạn chế của bản thân chỉ vì cố chấp và lười làm mới chính mình.

Trong một tác phẩm, nhà văn Charles Dicken từng kể về một tù nhân bị giam cầm nhiều năm trong ngục tối. Mãn án, anh được thả tự do. Khi thoát khỏi xà lim và bước ra ngoài cuộc sống với nắng, với gió và thế giới bao la, anh ta ngơ ngác, cảm giác tự do mới mẻ này khiến anh khó chịu đến nỗi anh đòi được đưa trở vào xà lim. Với anh ta, ngục tối, dây xích và bóng đêm thân thuộc, an toàn và dễ chịu hơn vạn lần so với thế giới tự do bên ngoài.

Ở một khía cạnh nào đó, lựa chọn của nhân vật trong truyện cũng là lựa chọn của không ít người trong cuộc sống. Căng thẳng khi đứng trước môi trường mới khiến họ cố tình phạm sai lầm nào đó để được trở lại "nhà tù" - nơi tự do bị hạn chế, nhưng họ ít phải quyết định đại sự.

Thái độ tiêu cực sẽ giới hạn cuộc sống của bạn. Thành công trong sự nghiệp của

bạn sẽ bị hạn chế, bạn sẽ có ít bạn bè, và niềm vui tận hưởng cuộc sống cũng vì thế mà suy giảm. Trong chương hai, chúng tôi sẽ chia sẻ với bạn đôi điều về cách xây dựng thái độ tích cực. Chắc chắn, việc chủ động xây dựng thái độ này sẽ đưa lại những kết quả tốt đẹp, xứng đáng với những căng thẳng và sự bất ổn tạm thời mà bạn gặp phải khi chấp nhận thay đổi.

CÁCH XÂY DỰNG THÁI ĐỘ SỐNG TÍCH CỰC

Dù chuyện gì xảy ra chăng nữa cũng không quan trọng bằng thái độ của ta trước sự việc đó, bởi thái độ quyết định sự thành bại.

- Norman Vincent Peale

Thái độ hình thành từ tuổi ấu thơ và ảnh hưởng suốt đời người. Nếu tính khí bẩm sinh kết hợp những trải nghiệm thời thơ ấu mang đến cho bạn thái độ tích cực thì bạn là một người may mắn. Ngược lại, nếu thái độ tiêu cực, có thể do bẩm sinh hay do môi trường đeo đẳng bạn thì liệu thái độ ấy có theo bạn suốt đời không? Dĩ nhiên là không. Bạn vẫn có thể thay đổi! Mặc dù không dễ, nhưng đáng phải làm như vậy.

Vậy, chúng ta có thể xây dựng và duy trì thái độ tích cực bằng cách nào?

- Có ý thức về những nguyên tắc hình thành thái độ tích cực.
- Mong muốn trở thành người tích cực.
- Trau dồi tính kỷ luật và tập trung thực hiện những nguyên tắc ấy.

Với người trưởng thành, cho dù môi trường, điều kiện giáo dục và trải nghiệm sống ra sao thì chính họ phải là người chịu trách nhiệm trước thái độ và cách hành xử của bản thân. Thái độ sống hàng ngày như thế nào tùy thuộc vào lựa chọn của mỗi người. Người có thái độ tiêu cực thường tìm cách đổ lỗi cho người khác – bố mẹ, thầy cô, chồng (vợ), cấp trên, số phận, xui xẻo, chính sách kinh tế, v.v.

Cần đoạn tuyệt với thái độ sống ấy để hòa nhập vào dòng chảy tích cực của cuộc đời. Hãy nhìn nhận lại những mơ ước của mình một cách nhất quán và bắt tay vào hành động. Suy nghĩ một cách lạc quan, chân thành và sống hết mình, đó chính là cách giúp bạn hình thành thái độ tích cực.

8 BƯỚC GIÚP THAY ĐỔI THÁI ĐỘ

Để xây dựng và duy trì thái độ tích cực, bạn cần tập trung thực hiện các bước sau:

Bước 1: Thay đổi trọng tâm cuộc sống – tìm kiếm giá trị tích cực

Bạn phải là người đi tìm cái tốt trong đời sống bằng cách tập trung vào mặt tích

cực. Bắt đầu từ việc tìm kiếm điều tốt, hợp lý ở con người hoặc tình huống cụ thể thay vì chỉ để ý đến những cái xấu. Do bản năng và quán tính, phần lớn chúng ta hay bắt lỗi và chú trọng cái sai của người khác mà quên nhìn nhận giá trị tích cực ở họ.

Tìm vàng

Andrew Carnegie, người gốc Scotland di cư sang Mỹ từ nhỏ. Ông từng làm đủ mọi việc vặt trước khi trở thành một trong những nhà sản xuất thép lớn nhất Hoa Kỳ. Có thời điểm, 43 nhà triệu phú cùng làm việc cho ông. Ngày nay một triệu đô-la vẫn là số tiền lớn, vào thập niên 1920 nó còn giá trị gấp nhiều lần.

Có người từng hỏi Carnegie về cách đối nhân xử thế của ông. Andrew Carnegie trả lời đơn giản rằng: "Đối nhân xử thế cũng giống như việc tìm vàng. Tìm một ounce2 vàng thôi nhưng người ta phải di dời hàng tấn đất đá".

Thật vậy, đôi khi bản tính tốt đẹp của con người vì một lý do gì đó mà bị chìm lấp, chúng ta cần đào sâu để tìm cho được giá trị tích cực ở họ.

Bản chất tốt đẹp chính là thứ vàng ròng ẩn giấu trong mỗi con người. Nếu chỉ chăm chăm nhìn vào khuyết điểm của người khác, ta sẽ chẳng bao giờ thấy được. Đấy là chưa kể ta sẽ phải sống trong tâm trạng bực dọc, khó chịu. Xét nét người khác Một số người gặp chuyện gì cũng chỉ trích. Dù sự việc tiến triển hết sức tốt đẹp, họ vẫn tìm cách bắt lỗi. Có thể xem họ là những chuyên gia trong việc chỉ trích vì họ phê bình như thể đang tranh giải thưởng. Kiểu người này có thể xuất hiện trong bất cứ gia đình hoặc môi trường làm việc nào. Họ đi loanh quanh, không ngừng ca cẩm và đổ lỗi cho mọi người. Họ chính là nguyên nhân hút cạn năng lượng sống của những người xung quanh. Họ ra quán nước, uống café hoặc hút thuốc lá liên tục vì cái cớ: họ đang cố gắng thư giãn. Thực chất, họ chỉ gây thêm căng thẳng cho chính mình và những người xung quanh mà thôi. Những thông điệp tiêu cực từ họ giống như một thứ bệnh dịch, dần dần hình thành môi trường chỉ toàn đem lại kết quả tiêu cực.

Robert Fulton - nhà phát minh tàu hơi nước, có lần tổ chức triển lãm phát minh

của mình trên bờ sông Hudson. Trong số đám đông tụ tập quan sát sự kiện này, có kẻ hoài nghi cho rằng con tàu sẽ chẳng bao giờ chạy được. Nhưng thật kỳ lạ, tàu đã chạy. Khi tàu đang xuôi dòng, dù tận mắt chứng kiến điều đó, kẻ hoài nghi kia vẫn hét toáng lên là tàu không bao giờ ngừng được. Quả là thái độ vô lý!

Một anh thợ săn tậu được chú chó tài ba, biết đi trên nước. Anh nôn nóng chờ dịp khoe báu vật của mình với bạn bè. Anh rủ một người bạn cùng đi săn vịt trời. Một lúc sau, họ bắn hạ được vài con và anh lập tức ra lệnh cho chú chó đem con mồi về. Suốt ngày hôm đó, mỗi khi cần đem mồi về, chú chó lại chạy trên nước để thực hiện ý chủ. Anh thợ săn sốt ruột chờ bạn mình có lời khen hoặc nhận xét về khả năng kỳ diệu ấy, nhưng tuyệt nhiên bạn anh không nói một lời. Khi cả hai cùng về nhà, anh mới hỏi bạn có thấy gì khác lạ ở con chó này không. Người ấy đáp: "Có chứ, đúng là mình thấy nó có điều khác thường. Con chó của cậu không biết bơi".

Có những người lúc nào cũng chỉ nhìn thấy cái tiêu cực. Họ là ai? Sau đây là đặc điểm của họ - những người bi quan:

- Mất vui khi không có vấn đề gì cho họ chỉ trích.
- Bực mình khi trong lòng thấy thoải mái. Họ sợ rằng cảm xúc sẽ xấu đi sau những phút giây vui vẻ bất thường.
- Phần lớn thời gian chỉ dành cho than phiền.
- Không biết tận hưởng sức khỏe của bản thân vì cứ nghĩ ngày mai mình sẽ bị ốm.
- Không chỉ cầu mong điều xấu xảy ra mà còn khiến mọi việc tồi tệ hơn.
- Chỉ thấy thiếu sót mà không nhìn ra cơ hội tiềm ẩn.
- Tin rằng chuyện tốt đẹp cũng mau chóng thành tin xấu mà thôi.
- Quên mất phúc lộc đang có mà chỉ chú trọng rắc rối.
- Biết sự nỗ lực rất ích lợi cho mọi người nhưng luôn tự hỏi "Sao mình phải cố vậy?".

Lưu ý: Tìm giá trị tích cực không có nghĩa là xem nhẹ sai lầm.

Trở thành người lạc quan

Làm thế nào để trở thành người lạc quan? Đoạn văn sau đây trong quyển "The Best of … Bits and Pieces" của Christian D. Larsen sẽ là lời giải đáp cho bạn:

Hãy mạnh mẽ để không gì có thể khuấy động sự bình yên trong lòng. Nói chuyện về sức khỏe, hạnh phúc và sự thành đạt với những người mình gặp. Gieo vào lòng bạn bè cảm giác mình trân trọng phẩm chất tốt đẹp và sở trường của họ. Luôn nhìn sự việc ở khía cạnh tươi sáng. Nghĩ và làm những gì tốt đẹp nhất. Nhiệt tình chia sẻ niềm vui thành công của người khác như thể mình đang đón nhận thắng lợi. Quên đi lỗi lầm quá khứ và nỗ lực hòng gặt hái thành quả lớn hơn trong tương lai. Mỉm cười thân thiện với mọi người. Dành nhiều thời gian hoàn thiện bản thân để không còn thời gian rảnh rỗi phê bình người khác nữa. Hãy là người rộng lượng, không bận tâm âu lo, hãy cao thượng và không bao giờ nổi giận.

Bước 2: Tạo thói quen làm ngay mọi việc

Người ngủ dưới ánh trăng

Phơi mình trong ánh nắng

Chỉ biết nuôi bao dự định đến chết chẳng làm được gì.

- James Albery

Chúng ta đều có những lúc chần chừ và không ít lần hối tiếc vì sự chần chừ ấy. Lưỡng lự dẫn đến thái độ tiêu cực. Thói quen chần chừ khiến ta mệt mỏi hơn cả nỗ lực bỏ ra để hoàn tất công việc.

Hoàn thành công việc đem lại cảm giác mãn nguyện và tiếp thêm sinh lực; ngược lại việc dang dở sẽ bòn rút sinh lực của mỗi người.

Vì vậy, để xây dựng và duy trì thái độ tích cực, hãy tập thói quen sống cho hiện tại và làm mọi việc ngay bây giờ.

"Khi nào con lớn…"

Câu nói này làm chúng ta dễ liên tưởng đến hình ảnh chú nhóc con vô tư bảo "Khi nào lớn lên, làm được chuyện này, chuyện nọ con mới thực sự hạnh phúc". Đến khi thành thiếu niên, cậu lại bảo tốt nghiệp đại học rồi cậu mới thấy vui. Xong đại học, cậu nói tìm được công việc tốt mới thấy thỏa mãn. Có được việc làm lại bảo

khi nào kết hôn rồi mới thấy hạnh phúc. Lấy vợ xong thì nói con cái học thành tài rồi mình mới thấy hài lòng. Con tốt nghiệp rồi lại bảo lúc nào về hưu mới thấy thanh thản. Tới lúc về hưu, người ấy thấy được điều gì? Chỉ thấy cuộc sống trôi qua ngay trước mắt mình từ lúc nào không biết.

Có người quen thói chần chừ bằng cách nấp sau những câu nói đao to búa lớn, đại loại như “Mình đang phân tích tình hình” và sáu tháng sau họ vẫn cứ phân tích như vậy. Điều họ không nhận ra là mình đang mắc phải căn bệnh mang tên Tê liệt do phân tích (Paralysis by analysis) và chẳng bao giờ có được thành công.

Chần chừ cũng thể hiện ở một số người với thói quen biện minh rằng “Tôi đang chuẩn bị”. Một tháng sau họ vẫn “đang chuẩn bị” và nửa năm sau cũng vẫn “đang chuẩn bị”. Họ không nhận ra mình mắc phải chứng “viện cớ” nên cứ liên tục bào chữa cho sự chần chừ của mình.

Sống trong hiện tại

Cuộc sống không phải là buổi tổng duyệt trên sân khấu. Có thể bạn có triết lý sống khác – nhưng chúng ta chỉ có một lượt đi trong trò chơi có tên là cuộc đời mà thôi. Vốn liếng dồn vào trò chơi nhiều đến mức chúng ta không thể nào lãng phí cuộc sống của chính mình vì vốn liếng ấy bao hàm cả những thế hệ nối tiếp chúng ta.

Hoạt động sống của chúng ta bao giờ cũng diễn ra trong hiện tại. Vì thế hãy tận dụng tốt nhất mỗi thời khắc bạn đang sống và sống một cách trọn vẹn cho giây phút hiện tại. Điều này không có nghĩa là ta không cần lập kế hoạch cho tương lai; mà ngược lại ta vẫn cần hoạch định những gì sắp tới. Khi biết tận dụng từng phút giây của hiện tại tức là ta đang gieo mầm cho một tương lai tốt đẹp hơn.

Để xây dựng thái độ tích cực, bạn hãy bắt tay vào làm những việc cần thiết ngay lúc này và chấm dứt thói quen trì hoãn.

Những câu nói đáng buồn trong cuộc sống là:

- “Lẽ ra có thể như vậy.”
- “Lẽ ra mình nên làm thế.”
- “Đúng ra mình có thể làm được.”

- “Ước gì mình đã làm.”
- “Phải chi mình có thêm chút nữa.”

Tôi dám chắc hầu hết những người thành công đều có những lúc muốn trì hoãn nhưng họ không bao giờ ngả theo nó.

Đừng để đến ngày mai những việc bạn có thể làm hôm nay. ***- Benjamin Franklin***”

Có người cứ chờ đèn xanh bật hết rồi mới ra khỏi nhà. Tình huống hoàn hảo ấy rất hiếm có nên họ đã bị thất bại dù chưa bắt tay vào việc. Quả là đáng buồn.

Hãy chấm dứt thói chần chừ bởi đã đến lúc chúng ta cần gạt bỏ thói quen trì hoãn!

Bước 3: Xây dựng thái độ biết ơn

Chúng ta thường than phiền về những điều mình không có đến mức quên đi những giá trị mình đang có. Cuộc sống có rất nhiều điều đáng để ta biết ơn. Vì vậy, hãy tận hưởng và cảm ơn những phúc lành ta đang được đón nhận. Quan tâm đến những điều tốt lành ta đang có không có nghĩa là tự mãn. Hiểu được thông điệp ấy, bạn sẽ biết lắng nghe một cách có chọn lọc.

Xin nêu ví dụ lắng nghe có chọn lọc qua câu chuyện kể của một vị bác sĩ sau đây. Được mời nói chuyện với một nhóm người nghiện rượu, vị bác sĩ này muốn tạo ấn tượng để khán giả nhận thức rõ tác hại của bia rượu đối với sức khỏe. Ông lấy hai chiếc ly, một cái đựng nước sạch và một cái chứa rượu. Ông thả một con giun vào ly nước sạch, nó bơi ngoe ngoảy rồi ngoi lên mặt nước. Ông thả chú giun khác vào ly rượu, thân thể nó nhanh chóng rã rời ngay trước mắt mọi người. Sau thí nghiệm chứng minh bia rượu cũng có tác hại tương tự đối với nội tạng con người, ông đề nghị những người tham dự đưa ra suy nghĩ của họ. Ngay lập tức, một người ở hàng ghế cuối đáp: “Nếu uống rượu thì đâu có bị bệnh giun”.

Đó có phải là thông điệp vị bác sĩ muốn đưa ra hay không? Tất nhiên là không. Điều này cho thấy, người ta chỉ nghe điều mình muốn nghe chứ không đón nhận nội dung được truyền thụ.

Bước 4: Học hỏi suốt đời

Nhiều người xưa nay vẫn cho rằng chúng ta được giáo dục nhờ những năm tháng ngồi trên ghế nhà trường. Khi tham dự một số hội thảo quốc tế, tôi thường hỏi khán giả: "Thực sự có phải chúng ta được giáo dục trong nhà trường phổ thông và đại học không?". Câu trả lời đa phần là không.

Vậy ý nghĩa đích thực của giáo dục là gì?

Giáo dục trí tuệ ảnh hưởng đến nhận thức, còn giáo dục trên nền tảng giá trị tác động vào trái tim con người. Khi giáo dục không tập trung vào trái tim, nó có thể sẽ dẫn đến nhiều hiểm họa. Khi muốn xây dựng nhân cách ở công sở, gia đình và xã hội, ta phải đạt được văn hóa đạo đức và luân lý ở mức độ tối thiểu nào đó. Nhiệm vụ quan trọng của giáo dục là xây dựng cho con người những đức tính tốt đẹp như lương thiện, vị tha, can đảm, nhẫn nại và trách nhiệm.

Có thể không cần thêm giáo dục mang tính học thuật nữa; nhưng rất cần một nền giáo dục đi sâu vào giá trị con người. Lý do là vì giáo dục đạo đức luôn là hành trang đắc lực giúp con người thăng tiến và thành đạt trong đời, khác với những kẻ có kiến thức học thuật cao siêu nhưng tinh thần sa đọa.

Giáo dục không đi sâu vào giá trị nhân phẩm

Ngày nay, một số trường đại học đang tạo ra những kẻ "mọi rợ" có kỹ năng lao động cao nhưng thiếu giá trị nhân phẩm do không được trang bị hệ thống giá trị đạo đức cần thiết. - Steven Muller, Hiệu trưởng trường Đại học Johns Hopkins

Nền giáo dục chân chính là nền giáo dục đào tạo con người cả về khối óc lẫn trái tim. Kẻ trộm thiếu học thức có thể chỉ trộm đồ ở toa chở hàng, nhưng nếu có học vấn, tên trộm ấy có thể tính chuyện trộm cả đoàn tàu. Điều chúng ta cần thi đua ở nhà trường chính là kiến thức, sự thông tuệ chứ không phải điểm số. Kiến thức là thực tiễn được đúc kết, còn sự thông tuệ chính là khả năng vận dụng kiến thức đơn giản hóa vào cuộc sống. Có người đạt điểm cao, bằng cấp giỏi nhưng kiến thức trong đầu chẳng có bao nhiêu. Ngày nay, không ít người vẫn còn hiểu nhầm giáo dục với khả năng ghi nhớ sự việc. Khi giáo dục không dựa trên các giá trị đạo đức,

nó sẽ tạo ra những kẻ lập dị trong xã hội.

Kiến thức chưa hẳn đã là sức mạnh

Ta vẫn thường nghe nói kiến thức là sức mạnh. Không hẳn vậy. Kiến thức là những thông tin cần thiết và nó chỉ phát huy sức mạnh khi được chúng ta vận dụng vào thực tiễn.

Người không biết đọc chữ và người biết chữ nhưng không đọc khác nhau như thế nào? Nói như Ben Franklin thì: "Chẳng khác nhau là mấy!".

Học tập cũng khá giống việc ăn uống. Ăn nhiều thế nào không quan trọng mà vấn đề là ta tiêu hóa được bao nhiêu.

Kiến thức là sức mạnh tiềm ẩn; sự thông tuệ mới là sức mạnh đích thực. - **Shiv Khera**"

Giáo dục có nhiều hình thức chứ không chỉ thể hiện qua điểm số, bằng cấp. Giáo dục là:

- Trau dồi sở trường cá nhân
- Rèn luyện kỷ luật tự giác
- Lắng nghe
- Nhiệt tình học hỏi

Đầu óc con người cũng như cơ bắp vậy, tâm trí phát triển hay cùn mòn đi đều tùy thuộc vào mức độ được rèn luyện ít hay nhiều.

Nếu nghĩ phải trả giá quá đắt cho giáo dục, bạn hãy thử ngu dốt mà xem. - ***Derek Bok***"

Có kiến thức không có nghĩa là giỏi suy xét Chuyện kể về người bán bánh hotdog bên đường. Do mù chữ nên ông không bao giờ cầm tới tờ báo. Lại bị nặng tai, nên ông cũng không khi nào nghe đài. Mắt yếu, nên ông chưa bao giờ xem truyền hình. Nhưng bằng sự nhiệt tình của mình, công việc buôn bán của ông rất phát đạt. Lợi nhuận tăng vùn vụt. Ông mua thêm nhiều thịt và một chiếc lò nướng lớn tốt hơn. Giữa lúc kinh doanh tiến triển thuận lợi, con trai ông vừa mới tốt nghiệp đại học

đã đến phụ giúp bố.

Bỗng có chuyện lạ xảy ra. Người con hỏi: “Bố ơi, bố không thấy dạo này tình hình suy thoái nghiêm trọng đang ảnh hưởng đến chúng ta hay sao?”. Ông đáp: “Bố không biết, con phân tích rõ cho bố nghe xem nào”. Người con bảo: “Nền kinh tế thế giới đang cực kỳ bi đát. Trong nước lại càng tồi tệ hơn. Gia đình ta nên chuẩn bị cho lúc khốn khó dần đi là vừa bố ạ”. Người bố nghĩ con mình học đại học, biết đọc báo, nghe đài nên hẳn là hiểu biết hơn rồi, vì thế không nên xem nhẹ lời khuyên của con trai. Ngày hôm sau, ông bắt đầu rút bớt số lượng thịt và bánh mì lại và cũng không mấy nhiệt tình buôn bán nữa. Chẳng mấy chốc, khách ghé tiệm hotdog của ông thưa dần, lợi nhuận vì thế nhanh chóng giảm sút. Người bố bảo con: “Con trai bố nói chí phải. Chúng ta đang sống giữa lúc suy thoái. Cũng may con đã cảnh báo trước cho bố”.

Ý nghĩa của câu chuyện

1. Đừng nhầm lẫn trí thông minh với kỹ năng suy xét.
2. Nhiều người có thể rất thông minh nhưng khả năng suy xét kém.
3. Cẩn thận khi chọn người tư vấn cho mình. Cần có chính kiến riêng của bản thân.
4. Con người có khả năng và chắc chắn sẽ thành công dù được học hành đàng hoàng hay không nếu họ hội đủ các điều kiện sau (trong tiếng Anh gọi tắt là 5C):

• nhân cách (character)

• sự tận tâm (commitment)

• niềm tin (conviction)

• nhã nhặn (courtesy)

• can đảm (courage)

5. Bi kịch là ở chỗ nhiều người uyên bác giống như pho bách khoa toàn thư sống nhưng lại thất bại trong cuộc đời.

Khác với trí thông minh - giúp người ta tiếp thu rất nhanh, kỹ năng là vấn đề

thuộc về khả năng. Năng lực là khả năng kết hợp với thiện chí và mong muốn vận dụng kiến thức đã học.

Nhiệm vụ đầu tiên của một trường đại học là truyền dạy sự thông tuệ, chứ không phải cách kiếm sống, đạo đức, hay các môn khoa học kỹ thuật. - **Winston Churchill**

Mong muốn chính là thái độ giúp người có kỹ năng phát triển năng lực. Nhiều người có kỹ năng nhưng lại bất tài. Cho nên, khả năng không đi đôi với thái độ thích hợp sẽ bị lãng phí.

Thế nào là người "có giáo dục"?

Trước hết, người có giáo dục phải là người biết xử lý tốt tình huống gặp phải hàng ngày; biết suy xét tình hình một cách hợp lý khi phát sinh vấn đề và ít khi bỏ lỡ dịp hành động thích hợp.

Tiếp theo, họ phải khéo léo trong cách đối nhân xử thế, biết đón nhận điều người khác cho là khó chịu hay xúc phạm và biết phân biệt phải trái với đồng sự.

Hơn nữa, họ còn phải biết kiềm chế lạc thú và không bị ảnh hưởng quá mức trước sóng gió cuộc đời, biết chịu đựng một cách kiên cường và xứng đáng với bản chất con người.

Quan trọng nhất, họ là người không bị thành công của bản thân làm cho biến chất, không từ bỏ cái tôi đích thực, mà luôn giữ vững lập trường như người thông tuệ và tỉnh táo. Với họ, những điều tốt đẹp đến trong cuộc sống nhờ may mắn thì cũng giá trị giống như kết quả đạt được bằng chính phẩm cách và trí thông minh bẩm sinh của mình.

Người có giáo dục là người có tính cách dung hòa tất cả những yếu tố trên, chứ không phải chỉ thể hiện một điểm. Họ hội tụ mọi đức hạnh tốt đẹp trên đời.

- Socrates (470-399 trước Công nguyên)

Nói tóm lại, người có giáo dục là người biết chọn lựa khôn ngoan và can đảm trong bất kỳ tình huống nào, biết phân biệt sự thông tuệ với ngốc nghếch, tốt với xấu, đức hạnh với thô tục.

Thế nào là giáo dục toàn diện?

Truyện kể rằng, trong một khu rừng nọ, loài vật quyết định mở trường. Học viên gồm chim, sóc, cá, chó, thỏ và một chú lươn chậm phát triển. Ban giám hiệu được thành lập để lên chương trình đào tạo. Họ quyết định sẽ xoáy vào giáo dục đa năng với các ngành bay lượn, leo cây, bơi lội và đào hang. Mọi học viên đều phải học đủ tất cả các môn này. Chim bay rất giỏi nên được nhận điểm A trong môn học này, nhưng đến môn đào hang thì liên tục gãy mỏ, trật cánh và bị đánh rớt. Chẳng bao lâu, nó chỉ đạt toàn điểm C ở môn bay và đương nhiên, điểm F cho hai môn leo cây và bôi lội. Sóc trèo cây rất tài, nhưng rớt môn bơi. Cá bơi giỏi nhất nhưng lại không lên bờ được nên chỉ đạt điểm F trong các môn học khác. Chó không chịu học, ngừng luôn nghĩa vụ đóng học phí và liên tục đấu tranh đòi ban quản lý nhà trường phải đưa môn sủa vào chương trình đào tạo. Thỏ đạt điểm A môn đào hang nhưng leo cây quả là vấn đề nan giải với nó. Chú ta liên tục bị té và chấn thương não, nên sau đó cũng không đào hang tốt được và rốt cuộc cũng bị điểm C ở môn sở trường này.

Riêng chú lươn chậm phát triển, do học môn nào cũng ở mức trung bình, cho nên được tuyên dương là tấm gương tiêu biểu của lớp. Ban giám hiệu lấy làm vui mừng vì mọi học sinh đã được giáo dục một cách toàn diện.

Tôi rất thích câu chuyện này, đó là một câu chuyện thú vị và sâu sắc. Nó cho thấy giáo dục toàn diện đúng nghĩa là phải trang bị cho người học những kiến thức cơ bản trước khi bước vào cuộc sống mà không làm mất đi sở trường và năng lực riêng của mỗi người.

Sở trường bẩm sinh

Kích thước và trọng lượng nhỏ bé của chim ruồi khiến cho loài vật này trở nên linh hoạt và có thể thực hiện được những thao tác phức tạp như đập cánh 75 lần/giây. Điều này giúp chúng hút mật hoa trong lúc bay dù không thể vút lên cao, lượn hay nhảy như những loài chim khác. Ngược lại, với trọng lượng gần 150 kg, đà điểu là loài chim nặng cân nhất, nhưng lại không biết bay. Tuy vậy, với đôi chân to khỏe, chúng có thể chạy tới vận tốc 80 km/ giờ, mỗi sải chân từ 3,5 - 4 mét.

Sự dốt nát

Dốt nát không đáng xấu hổ bằng thái độ không muốn học hỏi. ***- Benjamin Franklin***"

Bản thân dốt nát không có gì sai, nhưng nó tạo nên nhiều bi kịch. Có người cứ tích tụ cái dốt mà lầm tưởng đó là học vấn. Dốt nát đưa đến khổ sở, nghèo đói và bệnh tật. Thiếu hiểu biết vốn đã là nguy hiểm, dốt nát còn đáng sợ hơn, nó thường đi liền với sự nhỏ nhen, sợ hãi, võ đoán, ích kỷ và thành kiến.

Chúng ta đang sống trong thời đại thông tin. Theo ước tính, lượng thông tin hàng năm tăng lên gấp đôi. Với điều kiện như vậy, ta rất dễ chiến thắng sự dốt nát. Có ý kiến cho rằng ngày nay người ta được truyền thụ rất nhiều điều nhưng lại thiếu những điều cơ bản nhất. Ta được học ba kỹ năng: đọc, viết, làm toán, nhưng giáo dục trí tuệ phỏng ích lợi gì nếu không hiểu biết phẩm giá và thiếu lòng vị tha ở con người?

Trường học là suối nguồn kiến thức: có người đến uống, có người nhấp từng ngụm và cũng có người tu ừng ực.

Lương tri

Bẩm sinh, con người vốn có năm giác quan: xúc giác, vị giác, thị giác, khứu giác và thính giác. Ở người thành công còn có thêm một giác quan nữa – giác quan thứ sáu – đó là lương tri. Lương tri là khả năng nhìn nhận đúng bản chất sự việc và làm theo lẽ phải. Có học vấn và kiến thức mà không có lương tri thì cũng vô nghĩa.

Được ăn học đàng hoàng, không có nghĩa là có lương tri. Nền giáo dục có tiến bộ đến mấy chăng nữa mà không có lương tri cũng trở nên vô dụng. Lương tri là yếu tố cơ bản đưa đến sự thông tuệ.

Mài sắc lưỡi rìu

John làm nghề đốn cây cho nông trại nọ năm năm liền mà chưa được tăng lương. Trong khi đó, Bill làm chung nông trại với anh mới được một năm mà đã được nâng lương. Ghen tức với Bill, John quyết định tìm gặp ông chủ để hỏi cho ra nhẽ. Chủ anh bảo: "Năng suất hiện tại của anh cũng chỉ bằng nhiều năm qua mà thôi. Chúng tôi tính lương dựa trên thành quả lao động và vẫn sẵn sàng tăng lương cho

anh nếu anh cải thiện năng suất”. John trở về, bắt đầu nỗ lực nhiều hơn, làm việc nhiều giờ hơn nhưng vẫn không tăng thêm số cây đốn hạ. Anh tìm người chủ và băn khoăn kể về vấn đề mình gặp phải. Ông chủ khuyên anh đến nói chuyện với Bill. “Chắc có chuyện gì đó cậu Bill biết rõ mà tôi với anh không biết”. John hỏi Bill làm sao có thể đốn thêm nhiều cây nữa. Bill đáp: “Sau khi đốn xong mỗi thân cây, tôi nghỉ hai phút và mài lại lưỡi rìu. Lần cuối cùng anh mài lưỡi rìu là khi nào?”.

Lần cuối cùng bạn mài lưỡi rìu của mình là khi nào? Đừng sống dựa vào vinh quang và học vấn của quá khứ. Hãy không ngừng mài sắc lưỡi rìu của bản thân.

Nuôi dưỡng tinh thần

Hàng ngày cơ thể chúng ta cần thức ăn bổ dưỡng, đầu óc chúng ta cần có những suy nghĩ tốt đẹp. Nếu chỉ nuôi dưỡng cơ thể bằng quà vặt và nuôi dưỡng tinh thần bằng tư tưởng xấu, những gì ta nhận được sẽ là một cơ thể ốm đau và một tinh thần bệnh hoạn. Hãy nuôi dưỡng tinh thần mình bằng những tư tưởng trong sáng, tích cực, lành mạnh để vững vàng trong cuộc sống.

Học vấn là kho dự trữ

Giáo dục tích cực, liên tục sẽ đưa đến tư duy tích cực.

Người tư duy tích cực cũng giống như vận động viên nhờ khổ luyện mà tạo cho mình sức bền nội tâm dự trữ để dùng khi thi đấu. Không tập luyện, họ sẽ chẳng có vốn liếng để xoay xở.

Tương tự, kho dự trữ của người tư duy tích cực được hình thành từ quá trình nuôi dưỡng đầu óc bằng những suy nghĩ trong sáng, không ngừng trau dồi điều hay lẽ phải. Họ hiểu đã là con người, ai cũng có lúc phải đối diện với khó khăn; nhưng chúng ta luôn có thể vượt qua nếu không ngừng rèn luyện.

Người tư duy tích cực không phải là kẻ khờ, cũng không sống theo kiểu che tai bịt mắt, mà họ là người biết nhận ra giới hạn của bản thân, đồng thời biết tập trung vào sở trường của mình. Trái lại, người thua cuộc ý thức được điểm mạnh của mình nhưng lại bị ám ảnh quá nhiều vì điểm yếu.

Bước 5: Xây dựng hình ảnh tích cực về bản thân

Hình ảnh bản thân là gì?

Hình ảnh bản thân là điều ta cảm nhận về chính mình. Khi cảm thấy thoải mái trong lòng, hiệu quả làm việc của chúng ta sẽ tăng lên, quan hệ công việc và gia đình cũng được cải thiện. Mọi chuyện dường như tốt đẹp hơn. Lý do là vì cảm nhận và hành vi của chúng ta tương quan trực tiếp tới nhau.

Cách xây dựng hình ảnh tích cực về bản thân

Để xây dựng hình ảnh tích cực về bản thân, một trong những cách nhanh nhất là làm việc gì đó cho người khác mà không để người ta trả ơn bằng tiền bạc.

Vài năm trước, tôi bắt đầu tình nguyện dành thời gian tập huấn chương trình xây dựng thái độ và hình ảnh bản thân tích cực cho một số tù nhân. Chỉ sau vài tuần, những điều tôi học được quả thực quý giá.

Sau khi tham dự chương trình được hai tuần, một tù nhân tìm gặp tôi và bảo: "Anh Shiv, vài tuần nữa là tôi mãn hạn tù". Tôi bèn hỏi anh đã tiếp thu được gì qua chương xây dựng thái độ. Ngẫm nghĩ một lát, anh bảo bản thân cảm thấy rất thoải mái. Tôi nói: "Cảm giác thoải mái chung chung quá. Anh có thể cho biết cụ thể hành vi gì đã thay đổi ở mình?" (vì theo tôi nếu hành vi không thay đổi thì không diễn ra quá trình học hỏi).

Anh kể từ khi bắt đầu chương trình, anh đọc Kinh thánh hàng ngày. Tôi hỏi việc này có hiệu quả thế nào với anh. Anh đáp bây giờ anh cảm thấy thoải mái với chính mình và người khác, đó là điều trước đây anh chưa bao giờ cảm nhận được. Tôi nói: "Nghe cũng hay, thế anh dự định làm gì khi ra tù?". Anh bảo "sẽ cố gắng làm người có ích cho xã hội". Tôi lại hỏi anh câu ấy và anh vẫn nói như vậy. Rồi tôi gặng tiếp: "Anh sẽ làm gì khi ra tù?". Đương nhiên, ý tôi mong đợi một câu trả lời khác.

Khi đó, bằng giọng có vẻ giận, anh đáp rành rọt: "Tôi sẽ làm người có ích cho xã hội". Lúc này, tôi mới phân tích cho anh thấy sự khác biệt lớn giữa lời nói ban đầu của anh và bây giờ. Đầu tiên anh chỉ bảo "sẽ cố gắng" nhưng hiện tại là "sẽ làm". Sự khác biệt nằm ở từ "cố gắng", nó có nghĩa là hoặc anh sẽ làm, hoặc là không. Điều

này cũng đồng nghĩa với việc cánh cửa nhà giam vẫn để ngỏ chờ anh trở lại. Trong khi đó, từ "sẽ làm" lại như một lời khẳng định chắc chắn về một con người hoàn lương sắp tới.

Một tù nhân khác, nãy giờ lắng nghe câu chuyện của chúng tôi, bèn hỏi: "Anh Shiv, anh làm việc này thì được trả lương thế nào?". Tôi bảo cảm giác được trải nghiệm với tôi giá trị hơn đồng tiền. Người ấy hỏi tiếp: "Tại sao anh đến đây?". Tôi nói: "Tôi đến vì lý do cá nhân, tôi muốn thế giới này trở thành môi trường sống tốt đẹp hơn". Sự ích kỷ như vậy rất lành mạnh. Nói tóm lại, một khi ta đã đầu tư có hệ thống thì luôn được đền đáp, mà thường là nhận nhiều hơn những gì mình bỏ ra.

Một người tù khác có ý kiến: "Bất kỳ chuyện gì người ta làm cũng đều có lý do riêng của họ cả. Khi họ chích ma túy thì đâu phải là việc của anh. Sao anh không để họ yên?". Tôi đáp: "Anh bạn thân mến, dù không đồng tình điểm này, nhưng tôi vẫn chấp nhận ý anh – tức là chuyện đó không phải việc của tôi. Nếu anh chắc chắn khi có người chơi ma túy rồi lái xe gây tai nạn, thứ duy nhất họ đụng vào chỉ là một gốc cây bên đường thì tôi xin nhượng bộ với anh. Nhưng nếu anh không thể đảm bảo được điều này, vì có thể nạn nhân tai nạn ấy là anh, tôi hoặc con cái chúng ta, thì anh nên tin rằng chuyện đó liên quan đến tôi. Tôi phải đưa người ấy ra khỏi con đường lầm lạc".

Câu nói: "Đó là cuộc đời tôi, tôi sẽ làm điều mình muốn" dễ dẫn đến những suy nghĩ ích kỷ. Người ta sẽ tìm cách phớt lờ tinh thần tích cực của câu nói mà chỉ tập trung vào ý nghĩa sao cho có lợi với mình. Họ quên mất rằng giữa con người luôn có sự liên hệ với nhau. Điều bạn làm có tác động đến tôi và ngược lại. Giữa chúng ta có một sợi dây vô hình gắn kết, vì vậy cần học cách hành xử có trách nhiệm.

Là con người, tất cả chúng ta đều có nhu cầu cho và nhận với những mức độ khác nhau. Người tốt là người luôn biết cho đi và ít quan trọng chuyện nhận lại.

Bước 6: Tránh xa những ảnh hưởng tiêu cực

Người thiếu bản lĩnh thường bị ảnh hưởng vì cách ứng xử của người khác cũng như từ các phương tiện truyền thông. Thực tế cho thấy, áp lực đồng trang lứa

không chỉ tác động đến trẻ vị thành niên mà còn tác động đến cả người lớn. Khi không biết từ chối và tránh xa những ảnh hưởng tiêu cực, chứng tỏ đó là người thiếu ý thức về bản thân.

Thế nào là ảnh hưởng tiêu cực?

Truyện kể rằng, có một quả trứng đại bàng lạc vào ổ gà rừng. Trứng nở, chú đại bàng tí hon lớn lên cứ ngỡ mình là gà con. Nó cũng hành động như bao con gà khác: bới đất tìm hạt mầm, cục ta cục tác và chưa bao giờ bay xa quá vài mét. Một hôm, khi thấy một cánh chim đại bàng ngạo nghễ, duyên dáng lướt trên trời cao, nó hỏi bầy gà rừng: “Con chim xinh đẹp kia tên gì?”. Gà bảo: “Đó là đại bàng. Nó rất cừ khôi, nhưng chú mày không thể bay như nó được vì chú chỉ là gà rừng thôi”. Thế là chú đại bàng này không bao giờ bận tâm việc đó nữa vì tin sự thật là như vậy. Chú sống rồi chết đi như bao con gà rừng khác và tự đánh mất bản năng loài của mình. Tất cả chỉ vì thiếu tầm nhìn. Chú sinh ra để bay lượn, nhưng do môi trường xung quanh tác động, chú đã không làm được điều đó.

Không ít người trong số chúng ta từng gặp phải kết cục tương tự. Theo diễn giả Oliver Wendall Holmes thì bất hạnh của nhiều người là ở chỗ: “Khi đến gần nấm mồ mà tài năng của họ vẫn còn ở dạng tiềm ẩn”. Đôi khi, chúng ta không đạt được thành tích vượt trội chỉ vì thiếu tầm nhìn.

Nếu muốn bay vút như chim đại bàng, bạn phải học cách thức của đại bàng. Nếu kết giao với người thành đạt, bạn cũng sẽ được như vậy. Nếu kết giao với bậc hiền triết, bạn cũng sẽ giống thế. Nếu kết giao với người bao dung, bạn sẽ biết cho đi. Nếu kết giao với người tiêu cực, bạn rất dễ thành người tiêu cực.

Trước thành công của người khác, kẻ nhỏ nhen hay ghen tức và tìm cách gièm pha. Khi từ chối đối đầu với kẻ nhỏ nhen, tức là bạn đã chiến thắng. Trong võ thuật có một chiến lược là khi có người đá móc, thay vì khóa chân đối thủ, bạn nên bước lùi lại. Tại sao? Khóa chân đòi hỏi phải dùng sức, còn bước lùi lại thì bạn không cần tốn sức vẫn có thể vô hiệu sức mạnh của đối phương. Đó là chiến lược sử dụng công lực một cách hiệu quả. Việc bỏ qua sự nhỏ nhen của kẻ khác cũng vậy, đối đầu với họ chỉ khiến bạn phải hạ thấp mình giống họ.

Đừng để người tiêu cực lôi mình xuống. Nên nhớ tính cách con người không chỉ được nhìn nhận qua bạn bè của họ mà còn qua cả những người họ tránh xa.

Thuốc lá, ma túy và bia rượu

Khi đi công tác nhiều nơi, tôi nhận thấy ở một số quốc gia, bia rượu trở thành thú tiêu khiển chính của nhiều người dân. Nếu bạn không uống, họ sẽ nhìn bạn bằng ánh mắt ngạc nhiên. Việc uống rượu và hút thuốc ngày nay trở nên hết sức phổ biến. Không ít người chỉ định "thử một lần cho biết", và rồi sau đó chẳng thể nào dứt ra.

Tôi không uống rượu vì tôi còn muốn tận hưởng cuộc sống này! - **Lady Astor**

Nếu hỏi tại sao họ uống rượu hay dùng ma túy, họ sẽ viện hàng mớ lý do: nào là ăn mừng kỷ niệm, liên hoan, quên sầu, thư giãn, muốn thử, tạo ấn tượng với người khác, hợp thời, xã giao, vì công việc, v.v.

Một trong những nguyên nhân phổ biến đó là muốn chứng tỏ bản thân với người đồng trang lứa. Những câu nói kiểu như: "Anh không phải là bạn tôi sao?", "Làm một ly chúc thượng lộ bình an", "Làm một ly chúc mừng sức khỏe"... trở nên hết sức quen thuộc.

Lái xe trong tình trạng say rượu khiến cho không ít người thiệt mạng. Theo trích dẫn (trang xv) của Jerry Johnson trong tác phẩm "It's Killing Our Kids" (tạm dịch Giết hại con em chúng ta), Hiệp hội bệnh viện Hoa Kỳ cho biết một nửa số ca nhập viện có liên quan đến rượu bia. Ấn phẩm Thống kê tai nạn năm 1989 của Hội an toàn quốc gia Mỹ cho biết cứ mỗi phút trôi qua lại có một người bị thương do tai nạn liên quan bia rượu.

"Rượu chè khiến người ta khó kiểm soát bản thân và dễ nảy sinh những hành động dại dột. - Shiv Khera"

Sản phẩm khiêu dâm

Khiêu dâm dẫn đến nhiều hậu quả nghiêm trọng, như:

- Bôi nhọ nhân phẩm phụ nữ
- Biến trẻ em thành nạn nhân

- Phá hoại hôn nhân gia đình
- Truyền bá tình dục bạo lực
- Bôi nhọ các giá trị đạo đức, tinh thần
- Gây hại cho cá nhân, gia đình và cộng đồng

Ở Mỹ, cứ 46 giây là có một phụ nữ bị hãm hiếp (theo số liệu thống kê năm 1992 của Viện Nghiên cứu và trị liệu tội ác thuộc Trung tâm nạn nhân quốc gia). 86% kẻ hiếp dâm đều thú nhận thường xuyên sử dụng các sản phẩm khiêu dâm, và 57% cho biết bắt chước các cảnh làm tình khi thực hiện hành vi tội ác của mình (số liệu nghiên cứu năm 1988 của Tiến sĩ William Marshall, trích dẫn từ Báo cáo thường niên năm 1995 của Liên hiệp bảo vệ gia đình và trẻ em quốc gia).

Phim ảnh và các chương trình truyền hình tiêu cực

Ngày nay trẻ em tiếp nhận rất nhiều thông tin phim ảnh, truyền hình cũng như từ nhiều nguồn khác. Theo ước tính ở Mỹ, đến lúc tốt nghiệp trung học, trẻ vị thành niên xem ti-vi hơn 20.000 giờ, trong đó có 15.000 vụ giết người và 100.000 quảng cáo liên quan đến bia rượu (trích dẫn từ tác phẩm của Jerry Johnson). Những chương trình này ảnh hưởng rất lớn đến việc hình thành nhân cách ở trẻ. Đáng báo động ở chỗ, không ít chương trình vô tình khiến trẻ hiểu lệch lạc rằng rượu bia đem lại vui thú, hút thuốc tạo vẻ quyến rũ, còn chơi ma túy là "mốt". Bởi vậy, không có gì ngạc nhiên khi tỉ lệ tội phạm ngày càng tăng cao như vậy!

Âm nhạc kích động

Phần lời một số bài hát thịnh hành ngày nay rất thô tục. Âm nhạc và trình diễn nói chung có thể ảnh hưởng tiềm thức của chúng ta.

Bước 7: Học cách thích việc cần làm

*Bắt đầu bằng cách làm việc cần thiết, sau đó là việc phù hợp khả năng, dần dần bạn sẽ thấy mình làm được những việc phi thường. - **Thánh Francis thành Assisi**"*

Có những việc cần phải làm, dù ta có thích hay không, chẳng hạn như việc một người mẹ phải chăm sóc con nhỏ. Loại công việc này không phải lúc nào cũng vui

vẻ, dễ chịu, đôi khi có thể bực bội là đằng khác. Nhưng nếu học được cách yêu thích công việc mình làm, mọi chuyện chắc chắn sẽ trôi qua một cách nhẹ nhàng, vui vẻ.

Bước 8: Khởi đầu ngày mới bằng những việc làm tích cực

Sau một đêm ngon giấc, đầu óc ta được thư giãn, tinh thần tinh tấn trở lại và sẵn sàng đón nhận những điều mới mẻ. Để tăng cường hơn nữa năng lượng cho ngày mới, bạn nên chọn đọc hoặc lắng nghe một chương trình tươi sáng, vui vẻ. Điều đó sẽ giúp bạn bắt nhịp ngày mới và đưa tâm trí vào chế độ hoạt động thích hợp cho một ngày tích cực. Để tạo thay đổi, cần có ý thức nỗ lực biến suy nghĩ và hành xử tích cực trở thành nhân tố trong cuộc sống hàng ngày. Tập suy nghĩ và hành xử tích cực tới khi nó trở thành một thói quen.

Nhà tâm lý học William James từng nói: “Nếu có ý định thay đổi cuộc sống của mình, bạn cần bắt đầu ngay từ bây giờ”.

Thực hiện 8 bước trên, thành công sẽ mỉm cười với bạn!

SO SÁNH NGƯỜI THÀNH CÔNG VÀ NGƯỜI THẤT BẠI

• Người Thành Công luôn biết cách tháo gỡ vấn đề.

Người Thất Bại chỉ biết gây ra vấn đề.

• Người Thành Công luôn có chương trình hành động.

Người Thất Bại chỉ biết viện cớ.

• Người Thành Công nói: “Để tôi làm giúp bạn”.

Người Thất Bại nói: “Việc đó không phải của tôi”.

• Người Thành Công nhìn thấy giải đáp cho mọi vấn đề.

Người Thất Bại thấy có vấn đề trong mọi giải pháp.

• Người Thành Công nói: “Chuyện này có vẻ khó nhưng vẫn có thể làm được”.

Người Thất Bại bảo: “Chuyện có thể làm được nhưng khó quá”.

• Khi phạm lỗi, người Thành Công nói: “Xin lỗi. Tôi đã sai”.

Khi phạm lỗi, người Thất Bại bảo: “Đó không phải lỗi của tôi”.

• Người Thành Công đưa ra cam kết.

Người Thất Bại chỉ toàn hứa hẹn.

• Người Thành Công có ước mơ.

Người Thất Bại chỉ có âm mưu.

• Người Thành Công nói: "Tôi phải làm gì đó".

Người Thất Bại bảo: "Phải làm gì đó".

• Người Thành Công là một thành viên gắn kết với tập thể.

Người Thất Bại xa rời tập thể.

• Người Thành Công nhìn thấy lợi ích đạt được.

Người Thất Bại chỉ thấy khổ sở.

• Người Thành Công thấy các khả năng.

Người Thất Bại chỉ thấy vấn đề.

• Người Thành Công tin vào kết quả mọi người cùng chiến thắng.

Người Thất Bại cho rằng mình thắng tất phải có kẻ thua.

• Người Thành Công nhìn thấy tiềm năng.

Người Thất Bại chỉ nhìn thấy quá khứ.

• Người Thành Công giống như bộ ổn nhiệt.

Người Thất Bại giống chiếc nhiệt kế.

• Người Thành Công lựa chọn điều mình muốn nói.

Người Thất Bại nói điều họ lựa chọn.

• Người Thành Công có lý lẽ mạnh mẽ nhưng lời nói dịu dàng.

Người Thất Bại dùng lý lẽ yếu ớt nhưng lời nói lại đao to búa lớn.

• Người Thành Công giữ vững lập trường và biết bỏ qua những điều vụn vặt.

Người Thất Bại bám lấy những điều vụn vặt và chùn bước trước những vấn đề lớn lao.

• Người Thành Công sống theo nguyên tắc thấu cảm: "Đừng gây cho người khác những việc bạn không muốn họ gây ra cho mình".

Người Thất Bại lại nghe theo triết lý: "Thà phụ người chứ không để người phụ

mình”.

• Người Thành Công thúc đẩy thành công đến với mình.

Người Thất Bại để việc tự xảy ra.

• Người Thành Công lập kế hoạch và chuẩn bị gặt hái chiến thắng. Cụm từ mấu chốt là “chuẩn bị”.

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG

“Bạn có thể thất vọng nếu bị thất bại, nhưng cuộc sống sẽ bi đát hơn nếu bạn không nỗ lực. - Beverley Sills”

Có thể tóm tắt ngắn gọn tám bước hành động vừa trình bày như sau:

• Tìm kiếm giá trị tích cực.

• Tạo thói quen làm ngay mọi việc.

• Xây dựng thái độ biết ơn.

• Hình thành chương trình giáo dục suốt đời cho bản thân.

• Xây dựng hình ảnh bản thân tích cực.

• Tránh xa ảnh hưởng tiêu cực.

• Học cách thích việc cần phải làm.

• Khởi đầu ngày mới bằng việc làm tích cực.

THÀNH CÔNG

Những chiến thuật chiến thắng

Người thành công không lãng phí thời gian vào những suy nghĩ viển vông, xa rời thực tế. Họ tư duy một cách tích cực và biết cách tư duy ấy quyết định thành công của bản thân.

- Tiến sĩ Seymour Epstein

Hãy lưu tâm đến điều mình muốn hơn là những điều mình không muốn.

Thành công không ngẫu nhiên có được mà nó là kết quả của thái độ, và thái độ là sự lựa chọn riêng của mỗi người.

Đang lái xe trên đường, vị linh mục kia chợt thấy trước mắt mình một trang trại tuyệt đẹp. Ông dừng lại, xuống xe, đứng lặng im nhìn ngắm. Thấy thế, bác nông dân lái máy kéo gần đó bước lại chào khách. Linh mục cất tiếng bảo: "Chúa đã ban cho ông một trang trại thật đẹp. Ông nên biết ơn điều đó". Bác nông dân mỉm cười: "Phải, Chúa đã ban cho con một trang trại trù phú, con biết ơn điều đó, và còn tuyệt hơn nữa khi trang trại này là duy nhất - có một không hai trong vùng!".

Có bao giờ bạn đặt ra cho mình những câu hỏi:

Tại sao có người cứ gặt hái hết thành công này đến thành công khác, trong khi có những người lúc nào cũng ở trong tư thế đang chuẩn bị?

Có những người liên tục bị cản trở mà vẫn đạt được mục tiêu, trong khi nhiều người cũng vất vả mà chẳng tới đâu?

Nếu lời đáp cho hai câu hỏi trên là điều bạn cần trong tiến trình học hỏi, thì cuộc đời bạn sẽ thay đổi rất nhiều.

THÀNH CÔNG LÀ GÌ?

Nếu thực sự muốn thành công, hãy tập thói quen làm những việc mà người thất bại không muốn làm. - ***Khuyết danh***

Dù sống ở thời đại nào hay hoạt động trong lĩnh vực nào chăng nữa, người thành

công vẫn có một số phẩm chất chung. Nếu biết học hỏi và trau dồi những phẩm chất ấy, chúng ta cũng sẽ có được thành công.

Tương tự, ở người không thành công cũng có nhiều điểm yếu giống nhau, nếu biết tránh những điểm yếu ấy, chúng ta sẽ tránh được thất bại. Thành công không có gì là bí ẩn. Đơn giản đó là kết quả của một quá trình vận dụng những nguyên tắc cơ bản. Nói ngược lại cũng đúng: thất bại là kết quả của việc liên tục phạm một số sai lầm. Điều này có vẻ như ta đang đơn giản hóa vấn đề nhưng thực tế là như thế.

Định nghĩa thành công

Một số người cho thành công là giàu sang, số khác lại cho thành công là được xã hội công nhận; là được khỏe mạnh, gia đình êm ấm, hạnh phúc, thỏa mãn và thanh thản tâm hồn… Thực ra những cách hiểu trên đều mang tính chủ quan. Có thể đưa ra một khái niệm chung, ngắn gọn về thành công như sau:

Thành công là quá trình thực hiện được một mục tiêu xứng đáng. - **Earl Nightingale**

Chúng ta hãy đi sâu phân tích định nghĩa này:

“quá trình” nghĩa là thành công nằm ở hành trình, chứ không phải đích đến. Chúng ta không bao giờ đến đích vì sau khi đạt được mục tiêu này rồi, ta lại tiếp tục tiến tới những mục tiêu khác, và cứ liên tục như vậy trong cuộc sống.

“thực hiện” có nghĩa thành công là sự trải nghiệm của chính mỗi người. Thế lực bên ngoài không thể làm ta có cảm giác thành công. Ta phải cảm nhận từ nội tâm. Thành công ở nội tâm chứ không phải ở bên ngoài. Đó là lý do tại sao những gì mà người ngoài cho là thành công đôi khi chỉ đem lại cho ta cảm giác trống rỗng trong lòng.

“xứng đáng” nhắc chúng ta về hệ thống các giá trị nhân phẩm của bản thân mà nếu không có chúng thì mục tiêu sẽ không còn giá trị. Chúng ta nhắm đến định hướng nào? Mục tiêu tích cực hay tiêu cực? Ý nghĩa “xứng đáng” quyết định chất lượng của hành trình. Đó là nhân tố mang lại ý nghĩa và sự toại nguyện cho cuộc sống.

Tôi không biết bí quyết thành công là gì, nhưng mấu chốt dẫn đến thất bại là cố

gắng làm vừa lòng tất cả mọi người. - **Bill Cosby**

Thật vậy, thành công phải đi liền với cảm giác toại nguyện. Thành công mà không có được sự toại nguyện thì đó chỉ là sự trống rỗng.

Để có được thành công, ta cần có thêm may mắn, nhưng cái may ấy phải bắt nguồn từ cảm hứng, khát vọng, nỗ lực và một chút liều lĩnh của bản thân.

Thành công và hạnh phúc song hành. Thành công là có được cái bạn muốn và hạnh phúc là vui với cái bạn có. - ***Shiv Khera***

Sự tồn tại đơn thuần không phải là thành công! Cuộc đời có ý nghĩa nhiều hơn thế!

Không chỉ là tồn tại – mà hãy sống.

Không chỉ tiếp xúc – mà hãy cảm nhận.

Không chỉ nhìn – mà hãy quan sát.

Không chỉ đọc – mà hãy hấp thu.

Không chỉ lắng nghe – mà hãy thấu hiểu.

- John H. Rhoades

MỘT SỐ RÀO CẢN TRÊN ĐƯỜNG CHINH PHỤC THÀNH CÔNG

- Cái tôi
- Sợ thất bại
- Đánh giá thấp bản thân
- Không biết lên kế hoạch
- Dễ thay đổi
- Hay chần chừ
- Trách nhiệm gia đình
- Tài chính
- Thiếu trọng tâm
- Vì mục đích kiếm tiền trước mắt mà từ bỏ tầm nhìn tương lai
- Ôm đồm quá nhiều việc
- Thiếu ý chí

- Thiếu chuyên môn
- Thiếu sự nhẫn nại
- Không biết xác lập ưu tiên

LỢI THẾ THÀNH CÔNG

Để có lợi thế thành công, ta cần nỗ lực đạt được sự vượt trội, chứ không phải sự hoàn hảo. Nỗ lực vì sự hoàn hảo chỉ đem đến những tác động xấu đối với thần kinh; nỗ lực vì sự vượt trội mới là tiến bộ, vì chúng ta đều có thể làm tốt hơn hoặc cải thiện mọi việc.

Tất cả những gì ta cần là một chút lợi thế. Chú ngựa về nhất cuộc đua có thể chỉ về đích trước chú ngựa sau nó khoảng 5 cm, thậm chí là 10 mm. Đôi khi, chỉ cần nhanh hơn một tích tắc nhưng phần thưởng nhận được lại lớn hơn gấp nhiều lần.

Điều này có công bằng hay không? Không quan trọng lắm, bởi đó là quy luật của cuộc chơi. Cuộc sống của chúng ta cũng vậy. Người thành công chưa chắc đã thông minh hơn nhiều lần so với kẻ thất bại. Họ có thể chỉ nhỉnh hơn một chút, nhưng phần thưởng lại lớn hơn rất nhiều.

Không nhất thiết phải nỗ lực cải thiện mọi lĩnh vực của cuộc sống, chỉ cần cải thiện 1% trong 1.000 lĩnh vực khác nhau, điều này có vẻ khả thi hơn, và đó chính là lợi thế chiến thắng!

NỖ LỰC

Lịch sử cho thấy những người chiến thắng vĩ đại nhất thường là những người hay gặp phải trở ngại đau lòng. Họ thành công vì không muốn bị thất bại quật ngã. - **B. C. Forbes**

Thử thách trong đời có thể trở thành bi kịch hoặc chiến công tùy theo cách thức chúng ta xử lý vấn đề. Không có chiến thắng nào không gắn liền với sự nỗ lực.

Trong phòng thí nghiệm, thầy giáo giảng bài về quá trình sâu hóa bướm. Thầy bảo học trò rằng vài tiếng nữa, con bướm sẽ cố gắng chui ra khỏi kén và không bạn nào được giúp nó. Rồi thầy có việc cần ra ngoài.

Cả lớp ngồi chờ, mọi chuyện xảy ra đúng như lời thầy. Thấy bướm chật vật chui ra khỏi kén, một học sinh động lòng thương bất chấp lời thầy dặn, quyết định ra tay giúp bướm. Cậu bé phá kén với ý tốt, đâu ngờ chỉ ít phút sau, bướm chết.

Khi thầy giáo quay lại, cả lớp kể cho thầy nghe câu chuyện. Thầy mới giảng giải rằng theo quy luật tự nhiên, loài bướm phải tự đẩy mình ra khỏi kén, có thế mới tạo sức mạnh cho đôi cánh. Khi can thiệp vào quá trình ấy, cậu bé kia đã phá vỡ quy luật tự nhiên và vì vậy mà bướm không sống được.

Hãy vận dụng nguyên tắc này vào cuộc sống chúng ta. Trong đời không có gì đáng giá đến với chúng ta mà không đòi hỏi sự nỗ lực. Đặc biệt, nhiều bậc cha mẹ thường có xu hướng làm hỏng đứa con yêu dấu của mình vì không cho chúng cơ hội nỗ lực và chứng tỏ khả năng của bản thân.

VƯỢT QUA TRỞ NGẠI

Những người từng vượt qua trở ngại thường bản lĩnh hơn người chưa bao giờ đối mặt với khó khăn. Là con người, ai rồi cũng có lúc gặp phải sóng gió, có cảm giác chán nản, thất vọng. Người chiến thắng là người không để tinh thần bị lung lạc, biết kiên trì và sẵn sàng vươn lên.

Nhiều người thường đầu hàng ngay khi sắp đạt được thành công. Họ bỏ cuộc khi chỉ còn cách đích một khoảng ngắn. Họ bỏ cuộc vào giây phút cuối cùng của trận đấu, chỉ cách bàn thắng chung cuộc một bàn chân. - **H. Ross Perot**

Ngạn ngữ Anh có câu: "Biển lặng không tạo nên thủy thủ giỏi". Mọi chuyện đều phải qua khó khăn rồi mới hóa dễ dàng. Chúng ta không thể chạy trốn vấn đề của mình. Chỉ có người thất bại mới bỏ cuộc và đầu hàng.

THƯỚC ĐO CỦA THÀNH CÔNG

Thành công đích thực được đo bằng cảm giác nhận biết mình đã làm tốt công việc và đạt được mục tiêu đề ra.

Thành công không đo bằng địa vị mà bằng những rào cản ta đã vượt qua để có được vị thế ấy.

Thành công không định giá qua việc hơn-thua với người khác mà qua việc mình đã làm được gì so với khả năng thực sự của bản thân. Người thành công cạnh tranh với chính mình. Họ vượt thành tích riêng và liên tục cải thiện bản thân.

Thành công không hẳn được đo bằng mức độ vươn lên trong cuộc sống mà đúng hơn là bằng việc ta bật lại thế nào sau khi vấp ngã. Chính khả năng bật lại ấy mới quyết định thành công.

MỌI CÂU CHUYỆN VỀ THÀNH CÔNG ĐỀU GẮN LIỀN VỚI NHỮNG THẤT BẠI

Thất bại là cha đẻ của thành công. Ngài Tom Watson của tập đoàn IBM từng nói: "Nếu muốn thành công, hãy nhân đôi tỉ lệ thất bại".

Nhìn vào lịch sử phát triển, ta sẽ thấy tất cả những câu chuyện về thành công đều gắn liền với thất bại. Nhưng thường thì người đời không biết đến những thất bại đó. Bởi vậy họ cho rằng thành công là phần thưởng do may mắn đem lại.

Câu chuyện cuộc đời một người nổi tiếng sau đây là một minh chứng cho điều đó. Năm 21 tuổi, người ấy thất bại trên chặng đường kinh doanh, năm sau lại bị đánh bại trong cuộc đua vào hội đồng lập pháp, năm 24 tuổi lại kinh doanh thua lỗ; người yêu mất năm anh 26 tuổi, năm sau suy sụp thần kinh. Năm 34 tuổi lại thất bại trong cuộc đua vào quốc hội. Năm 45 tuổi ra tranh cử chức nghị sĩ nhưng không thành. Hai năm sau không giành được chiếc ghế phó tổng thống; năm 49 tuổi cũng lại không thành công với chiếc ghế nghị sĩ. Năm 52 tuổi được bầu làm tổng thống Hoa Kỳ. Con người ấy là Abraham Lincoln.

Bạn có cho rằng Abraham Lincoln là người thất bại không? Lẽ ra ông có thể bỏ cuộc và trở lại hành nghề luật sư, nhưng ông không làm thế. Với Lincoln, thất bại chỉ là con đường vòng, chứ không phải ngõ cụt.

Bài xã luận trên The New York Times đăng ngày 10/12/1903 ngờ vực trí thông minh của anh em nhà Wright khi họ nỗ lực chế tạo một chiếc máy nặng hơn không khí nhưng lại biết bay. Một tuần sau, tại Kitty Hawk, hai nhà phát minh này đã thực hiện chuyến bay nổi tiếng trong lịch sử.

Năm 65 tuổi, tài sản duy nhất đại tá Sanders có được là một chiếc xe cũ kỹ và 100 đô-la tiền bảo hiểm xã hội. Ông thấy mình cần làm gì đó để cải thiện cuộc sống. Nhớ lại cách mẹ từng làm món gà chiên, ông cũng làm rồi đem đi bán. Ông đã gõ cửa không biết bao nhiêu ngôi nhà mới có được đơn đặt hàng đầu tiên. Để rồi sau đó, món gà rán của chuỗi cửa hàng KFC đã chinh phục toàn thế giới.

Thời trẻ, họa sĩ vẽ tranh hoạt hình Walt Disney từng bị nhiều chủ tòa soạn từ chối vì cho rằng ông không có tài. Một hôm, vị mục sư ở nhà thờ nọ thuê anh vẽ một số tranh. Anh làm việc trong một cái lán cũ đầy gián, chuột gần nhà thờ. Thấy một chú chuột nhắt chạy loanh quanh, anh nảy ra cảm hứng vẽ hình ảnh hoạt họa mới. Đó chính là hình ảnh khởi đầu của chú chuột Mickey lừng danh thế giới sau này.

Một hôm, cậu bé lên bốn bị lãng tai về nhà đưa cho mẹ xem lời phê của thầy giáo ở trường: "Con trai chị khờ lắm, không học được gì cả. Nên cho cháu nghỉ học". Người mẹ xem rồi bảo: "Con tôi đâu đến nỗi quá khờ không học được, tôi sẽ tự dạy con". Cậu bé ấy sau này trở thành nhà phát minh vĩ đại Thomas Edison. Thực chất, cả đời ông đi học chính thức chỉ có ba tháng.

Người thành công chưa hẳn đã làm những việc vĩ đại, mà họ là người làm những việc bình thường theo kiểu vĩ đại. - ***Shiv Khera***

Những người ấy thành công bất chấp có vấn đề, chứ không phải vì không gặp vấn đề.

Tất cả các câu chuyện thành công cũng là câu chuyện về những thất bại to lớn. Sự khác biệt duy nhất là mỗi khi bị thất bại, họ lại bật lên. Thất bại như một bước ngừng nghỉ tạo đà cho họ. Hãy học hỏi từ thất bại và liên tục tiến lên.

Năm 1914, ở vào tuổi 67, toàn bộ nhà máy và những phát minh của Thomas Edison đều bị lửa thiêu rụi. Số tiền bảo hiểm ông nhận được rất ít ỏi. Dù không còn trẻ nữa, nhưng nhìn công sức cả đời của mình tan theo mây khói, ông vẫn tràn đầy lạc quan: "Tai họa cũng có cái hay của nó. Mọi sai lầm của chúng ta đều bị cháy ra tro. Ơn Chúa là bây giờ chúng ta có thể bắt đầu lại hoàn toàn". Và chỉ ba tuần sau tai họa này, ông đã phát minh ra máy hát. Quả là thái độ đáng học tập!

Dưới đây là một số ví dụ khác về thất bại của những người thành công:

- Thomas Edison thất bại gần 10.000 lần khi chế tạo bóng đèn tròn.
- Lee Iacocca bị Henry Ford II sa thải ở tuổi 54, để rồi sau đó trở thành vị chủ tịch vực dậy và phát triển tập đoàn xe hơi Chrysler.
- Lúc trẻ, Beethoven bị cho là không có năng khiếu âm nhạc. Nhưng ông đã trở thành một nhạc sĩ vĩ đại, để lại cho nhân loại những tác phẩm bất hủ.

Thất bại là chuyện không thể tránh khỏi. Cú giật lùi cũng có thể tạo động lực và dạy ta khiêm tốn. Trong đau buồn, bạn sẽ tìm thấy can đảm và niềm tin để vượt qua thất bại. Hãy rút kinh nghiệm để trở thành người chiến thắng chứ không phải nạn nhân. Sợ hãi và ngờ vực chỉ khiến tâm trí rơi vào bế tắc.

Sau mỗi lần thất bại, hãy tự hỏi: Mình đã học được gì từ trải nghiệm này? Chỉ khi ấy, bạn mới có thể biến chướng ngại thành bàn đạp để tiến lên.

MÓN QUÀ LỚN NHẤT

So với các sinh vật trên trái đất, loài người được tạo hóa ban cho không nhiều kỹ năng. Người không biết bay như chim, không chạy nhanh như báo hay bơi như cá sấu, cũng không biết leo cây như khỉ. Người không có đôi mắt tinh tường như đại bàng, cũng không có móng và răng nhọn như mèo rừng. Về thể chất, con người thực sự yếu ớt; chỉ cần một con côn trùng nhỏ xíu cũng có thể giết chết con người. Nhưng tạo hóa rất hữu lý và nhân từ. Món quà lớn nhất tạo hóa ban tặng con người là khả năng tư duy. Con người có thể tạo ra môi trường sống riêng cho mình, trong khi các loài vật chỉ biết thích nghi với môi trường.

> *Có hai loại người thất bại: người hành động mà không bao giờ suy nghĩ và người suy nghĩ nhưng không bao giờ hành động. Sống trên đời mà không vận dụng khả năng tư duy của mình chẳng khác nào bắn súng mà không nhắm vào mục tiêu. -*
> ***Shiv Khera***

Nhưng thực tế, không ít người vẫn chưa biết phát huy tối đa hiệu quả của món quà vĩ đại ấy – khả năng tư duy.

Cuộc đời giống như quán ăn tự phục vụ. Bạn lấy đĩa, chọn món và trả tiền ở cuối

quầy. Bạn có thể mua bất cứ món gì miễn là sẵn lòng trả theo giá đã định. Trong quán ăn tự phục vụ, nếu chờ người phục vụ mình, bạn sẽ mãi mãi phải chờ đợi. Cuộc sống cũng giống như thế. Bạn phải thực hiện sự chọn lựa và trả giá để có được thành công.

CUỘC SỐNG CHO TA RẤT NHIỀU CHỌN LỰA VÀ THỎA HIỆP

"Số phận không phải là vấn đề may rủi mà là vấn đề biết chọn lựa. Con người sinh ra vốn không để "chờ đợi" mà để "đoạt lấy" số phận cho chính mình. - William Jennings Bryan"

Thoạt nhìn, tiêu đề trên dường như có vẻ mâu thuẫn, mâu thuẫn giữa chọn lựa và thỏa hiệp. Nếu cuộc sống có nhiều lựa chọn, thì sự thỏa hiệp nằm ở đâu? Nhưng, thỏa hiệp cũng chính là một sự lựa chọn. Ta hãy cùng đi sâu vào vấn đề này.

Tại sao lại nói cuộc sống có nhiều chọn lựa?

Khi ăn quá nhiều, ta đối mặt với lựa chọn sẽ thừa cân. Khi uống bia rượu quá nhiều, ta gặp phải lựa chọn hôm sau bị nhức đầu. Nếu uống rượu rồi lái xe, đó là lựa chọn nguy cơ gây tai nạn chết người. Khi ta cư xử tệ bạc với ai đó, ấy là lựa chọn mình sẽ bị xử tệ lại. Khi ta không bận tâm đến người khác, đó là lựa chọn không được người khác quan tâm.

Lựa chọn có kết quả của nó. Ta tự do thực hiện chọn lựa nhưng khi đã chọn rồi, thì sự lựa chọn đó kiểm soát chúng ta. Mọi người đều có cơ hội bứt phá ngang nhau. Có thực hiện được điều đó hay không là tùy thuộc vào mỗi người. Mỗi chúng ta có thể định hình cuộc sống theo bất kỳ hình dạng nào ta muốn.

Tại sao nói cuộc sống có nhiều thỏa hiệp?

Không chỉ có tiệc tùng, vui thú, cuộc đời còn có đau khổ và tuyệt vọng. Chuyện không thể ngờ lại xảy ra. Đôi khi mọi việc lật ngược lại hoàn toàn. Chuyện xấu lại xảy đến với người tốt. Có những điều nằm ngoài tầm kiểm soát của con người (chẳng hạn những bệnh lý và khuyết tật bẩm sinh). Ta không thể chọn bố mẹ hay hoàn cảnh chào đời cho mình. Đúng là không phải lúc nào quả bóng cuộc đời cũng

tung đúng theo hướng bạn muốn. Nhưng vào thời điểm đó, bạn có thể chọn: kêu khóc, hoặc nhận bóng và sẵn sàng nhập cuộc?

Những ngày đẹp trời có hàng trăm chiếc thuyền giương buồm tỏa ra muôn hướng trên biển. Gió thổi một chiều, trong khi những con thuyền ấy lại đi theo nhiều hướng khác nhau. Điều này tùy vào cách giương buồm, mà chuyện đó lại do người lái quyết định. Trong cuộc sống cũng vậy, ta không thể chọn hướng gió, nhưng có thể chọn cho mình cách giương buồm.

Sức khỏe, hạnh phúc và thành công tùy thuộc vào ý chí vươn lên của mỗi người. Vấn đề quan trọng không phải là điều gì xảy ra với chúng ta mà là ta đã làm gì với những điều ấy. - **George Allen**

Dù không phải lúc nào cũng được lựa chọn hoàn cảnh sống, nhưng lúc nào ta cũng có thể chọn thái độ cho mình. Hoặc đó là thái độ và hành động như một người chiến thắng hoặc như một nạn nhân đáng thương. Chính tính cách chứ không phải địa vị xã hội quyết định vận mệnh mỗi người.

Cầu vồng chỉ xuất hiện khi có nắng sau cơn mưa. Cuộc đời cũng vậy. Có hạnh phúc và đau khổ; có tốt và xấu, có khoảng thời gian tươi đẹp và tăm tối. Khi khéo léo ứng phó với nghịch cảnh, ta sẽ trở nên mạnh mẽ hơn. Không thể kiểm soát mọi việc xảy ra nhưng ta có thể kiểm soát mức độ xử lý của mình.

Tại Hội chợ Quốc tế tổ chức ở thành phố St. Louis, Richard Blechnyden muốn quảng bá sản phẩm trà Ấn Độ. Nhưng trời quá nóng và chẳng ai muốn dùng thử trà của ông. Nhận thấy đồ uống lạnh bán rất chạy, Blechnyden liền nảy ra ý định chế biến trà nóng của mình thành đồ uống lạnh, pha thêm đường. Và quả thực, món trà của ông được mọi người hưởng ứng nhiệt tình. Đó là khởi đầu của trà ướp lạnh trên thế giới.

Điều quý giá con người có được là sự lựa chọn. Nếu cuộc đời cho ta quả chanh, ta có thể dùng nó để pha nước giải khát thay vì than phiền nó quá chua. Khi gặp vấn đề gì đó không như ý, ta có thể tìm cách giải quyết thay vì phẫn nộ… Tất cả phụ thuộc vào chọn lựa của chúng ta.

NHỮNG PHẨM CHẤT GIÚP CON NGƯỜI THÀNH CÔNG

1. Khao khát

Niềm khát khao cháy bỏng muốn đạt được mục đích là động lực mạnh mẽ đưa con người tới thành công. Napoleon Hill từng viết: "Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể hình dung và tin tưởng thì đều có thể thực hiện được".

Một thanh niên hỏi Socrates về bí quyết thành công. Socrates bảo chàng trai sáng mai đến tìm ông gần dòng sông trong thành phố. Khi họ gặp nhau, Socrates bảo người thanh niên đi dạo dọc bờ sông với ông. Tới chỗ nước sâu, nhân lúc chàng trai sơ ý, Socrates xô cậu ta xuống nước. Cậu ta vùng vẫy cố ngoi lên nhưng Socrates khỏe hơn và ghìm cậu xuống. Tới khi cậu tím tái cả mặt, Socrates mới nâng đầu cậu khỏi mặt nước. Việc đầu tiên cậu làm là há to miệng thở một hơi thật sâu. Socrates mới hỏi: "Vừa rồi khi ở dưới nước, anh muốn điều gì nhất?" Cậu ta đáp: "Không khí". Socrates mới bảo: "Đó chính là bí quyết thành công. Khi anh mong muốn thành công mạnh mẽ như muốn có không khí lúc ở dưới nước thì anh sẽ có được nó ngay thôi. Chẳng có bí quyết nào khác cả".

Khao khát cháy bỏng là điểm khởi đầu cho mọi thành tựu. Một đốm lửa nhỏ không thể tỏa nhiều nhiệt lượng; cũng vậy, một khao khát yếu ớt chẳng bao giờ đưa đến kết quả lớn lao.

2. Sự cam kết

Đừng cố làm người thành công mà hãy gắng trở thành người có giá trị. - ***Albert Einstein***

Sự chính trực và thông tuệ là hai cột trụ chính chống đỡ và duy trì sự cam kết. Một nhà quản lý từng khuyên nhân viên của mình rằng: "Chính trực là duy trì cam kết của bản thân dù phải tốn kém bao nhiêu chăng nữa, còn thông tuệ là đừng bao giờ tạo ra những cam kết ngốc nghếch như vậy".

Thịnh vượng hay thành công đều là kết quả của tư duy và lựa chọn của con người. Lựa chọn suy nghĩ nào sẽ chi phối cuộc đời mình cũng là vì chính bản thân mình. Thành công không phải là chuyện ngẫu nhiên mà là kết quả của thái độ sống.

Phải có sự cam kết mới đạt được thành công

Giữa chơi để thắng và chơi để đừng thua có sự khác biệt lớn. Khi chơi để thắng, ta vào trận với sự nhiệt tình và quyết tâm cao độ; trong khi đó chơi để đừng thua nghĩa là chơi để tránh thất bại và đang ở vào vị trí yếu thế. Ai cũng muốn chiến thắng nhưng rất ít người chuẩn bị tâm lý sẵn sàng trả giá cho chiến thắng ấy. Người chiến thắng tạo dựng môi trường cho mình và cam kết nỗ lực vì chiến thắng. Chơi để thắng xuất phát từ cảm hứng, trong khi đó chơi để đừng thua xuất phát từ sự tuyệt vọng.

Chẳng có môi trường sống nào tuyệt đối lý tưởng. Để đạt được mục đích trong đời, bạn không thể phó mặc số phận hoặc cứ neo đậu một chỗ. Có khi bạn phải nương theo gió và có khi đi ngược hướng gió, nhưng dù theo hướng nào chăng nữa bạn đều phải giương buồm lên.

Bạn thử hỏi huấn luyện viên hoặc vận động viên thể thao xem sự khác biệt giữa đội chơi hay và đội chơi dở là gì. Chắc chắn, họ sẽ trả lời cho bạn rằng, sự khác biệt ấy không nằm ở thể chất, năng khiếu, hay khả năng, mà nằm ở tinh thần thi đấu. Đội chiến thắng có sự quyết tâm và nỗ lực hết mình. Khao khát chiến thắng của họ lớn hơn. Với họ, thi đấu càng gian khó thì:

- Tinh thần càng được khích lệ
- Động cơ càng lớn
- Thành tích càng cao
- Thắng lợi càng ngọt ngào

Thử thách giúp phát huy tiềm năng. Hầu hết vận động viên đều đạt thành tích tốt nhất khi gặp nhiều vấn đề bất lợi. Khi ấy, họ phải cậy đến sức mạnh tinh thần dự trữ của mình.

> *Khi mệt mỏi và muốn ngừng lại, tôi thường tự hỏi không biết đối thủ sắp tới của mình lúc này đang làm gì. Chỉ cần hình dung rằng họ vẫn đang tập luyện, tôi liền tự nhủ mình phải cố lên. Khi nghĩ họ đang tắm táp nghỉ ngơi, tôi lại càng khổ luyện hơn nữa.* - ***Dan Gable, vận động viên đấu vật, huy chương vàng Olympic***

Ý nghĩa thành công không nằm ở thành tích đạt được mà ở việc đạt được thành tích ấy. Có những người không bao giờ cố gắng vì sợ thất bại. Cùng lúc, họ không muốn sống với vị trí hiện tại vì sợ mình bị tụt hậu. Đường nào cũng tiềm ẩn nguy cơ. Chuyến tàu ra khơi cũng là chuyến tàu đối mặt với nguy cơ gặp giông bão, nhưng nếu cứ neo trong cảng, nó sẽ bị gỉ sét. Chơi vì chiến thắng khác với chơi để đừng thua ở chỗ sự quyết tâm luôn đi đôi với việc đối mặt nguy cơ. Người chơi để thắng thành công trong áp lực còn người chơi để đừng thua không biết cách thành công.

Áp lực khiến người chơi vì chiến thắng phải chuẩn bị tốt hơn. Với người chơi để đừng thua, áp lực làm họ hao mòn dần sinh lực. Họ muốn chiến thắng, nhưng lại sợ thua đến nỗi không thể phát huy hết tiềm năng của mình. Họ tiêu hao sinh lực vì lo lắng thua cuộc thay vì tập trung vào nỗ lực giành chiến thắng. “Chất lượng cuộc đời mỗi người tỉ lệ thuận với mức độ nỗ lực vươn đến sự xuất sắc, cho dù sự cố gắng ấy nhằm vào những mục đích khác nhau. - Vince Lombardi”

Người thua cuộc chỉ muốn được yên phận; người chiến thắng tìm kiếm cơ hội.

Thất bại không có lỗi mà thiếu nỗ lực mới chính là có lỗi với bản thân.

Niềm tin đưa đến cam kết nỗ lực

Ưu tiên và niềm tin khác nhau. Trái với ưu tiên, ở niềm tin không có sự thương lượng. Ưu tiên phải nhường bước trước áp lực; còn niềm tin lại mạnh mẽ hơn nhiều. Điều này lý giải tại sao phải có một hệ thống giá trị nhân phẩm tốt đẹp làm nền tảng cho niềm tin của mình, bởi niềm tin sẽ dẫn đến sự cam kết nỗ lực.

3. Trách nhiệm

Người có nghị lực biết nhận trách nhiệm. Họ quyết đoán và tự tạo nên số phận cho chính mình. Gánh vác trách nhiệm buộc họ phải chấp nhận liều lĩnh và biết lý giải hành động của mình. Có những người thà an phận trong môi trường quen thuộc còn hơn phải gánh vác trách nhiệm. Họ thụ động chờ thành công đến thay vì chủ động biến điều đó thành hiện thực. Gánh vác trách nhiệm đòi hỏi phải biết liều lĩnh một cách có tính toán chứ không phải dại dột. Nghĩa là biết nhìn nhận tất cả

lợi hại rồi định ra kế sách hay hành động thích hợp nhất. Người có trách nhiệm không cho rằng cuộc đời mình là do số trời định đoạt.

Khi bổn phận trở thành niềm đam mê, nó sẽ mang đến hạnh phúc. - ***George Gritter***

Không thể giàu sang nếu không biết tằn tiện.
Không thể khiến kẻ yếu mạnh lên bằng cách làm suy yếu người mạnh.
Không thể giúp người nghèo giàu lên bằng cách lấy của người giàu chia cho người nghèo.
Không thể thiết lập sự an toàn bền vững bằng đồng tiền vay mượn.
Không thể giúp người làm công ăn lương bằng cách khiến người chủ sụp đổ.
Không thể xây dựng nghị lực và can đảm bằng cách chiếm đoạt sáng kiến và sự độc lập của người khác.
Không thể truyền bá tình anh em bằng cách kích động lòng thù hận.
Không thể tránh rắc rối bằng việc tiêu xài phung phí.
Không thể giúp đỡ người khác về lâu dài bằng cách làm giúp những gì họ có thể và nên làm cho chính mình.

- ***Abraham Lincoln***

Khi leo lên núi băng hay tham gia chiến đấu, chỉ cần một sai lầm nhỏ cũng đủ khiến bạn mất mạng. Tuy nhiên, phản ứng như thế nào trước lỗi lầm của bản thân quan trọng hơn việc phạm lỗi. Người có trách nhiệm biết nhận lỗi và rút kinh nghiệm từ lỗi lầm của bản thân.

Ba cách ứng xử thường gặp sau khi phạm lỗi đó là:

- Phớt lờ
- Phủ nhận
- Nhận lỗi, rút kinh nghiệm và không lặp lại sai phạm đó

Phương án thứ ba đòi hỏi phải có lòng can đảm, cũng nhiều mạo hiểm nhưng có giá trị hơn nhiều. Ngược lại, nếu chọn hai phương án đầu, chẳng khác nào chúng ta bảo thủ, biện minh cho điểm yếu của bản thân. Và như vậy, mãi mãi chúng ta sẽ chẳng thể nào tiến bộ được.

Khi gặp vấn đề, người tiêu cực thường hay đổ lỗi cho hoàn cảnh. - ***Shiv Khera***

Tại tiệc liên hoan chia tay, trước khi về hưu, vị chủ tịch của một tập đoàn nọ tặng

hai phong bì có đánh dấu số 1 và 2 cho người kế nhiệm và bảo: “Mỗi khi anh gặp vấn đề quản lý gì đó không tự giải quyết được, hãy mở phong bì số 1 ra xem. Lần sau, lại mở tiếp phong bì số 2”.

Vài năm sau, công ty xảy ra chuyện nghiêm trọng. Chủ tịch mở két sắt lấy ra phong bì số 1. Nội dung thư như sau: “Cứ đổ lỗi cho người tiền nhiệm”. Mấy năm sau cũng gặp chuyện rắc rối, ông tìm chiếc phong bì số 2, chỉ thấy vẻn vẹn một dòng chữ: “Hãy chuẩn bị hai phong bì cho người sắp kế nhiệm”.

4. Sự nỗ lực

May mắn ư? Tôi không biết may mắn là gì cả. Tôi chưa bao giờ trông chờ điều đó, thậm chí còn ngại tiếp xúc với những người gặp may. Với tôi chỉ có sự nỗ lực và nhận biết cái gì là cơ hội cho mình, cái gì là không. - ***Lucille Ball***

Ai cũng thích chiến thắng, nhưng không phải ai cũng nỗ lực và đầu tư thời gian chuẩn bị giành thắng lợi. Điều đó đòi hỏi sự hy sinh và kỷ luật tự giác. Không có gì thay thế được sự nỗ lực. Henry Ford từng nói: “Càng nỗ lực làm việc, càng may mắn nhiều hơn”.

Trong cuộc sống, rất nhiều người có tinh thần lao động cao. Và với những người này, nhà tuyển dụng sẵn sàng mở rộng cửa chào đón họ.

Nếu mọi người biết tôi từng phải làm việc vất vả thế nào mới có được tài nghệ hiện giờ, e rằng họ sẽ thấy chẳng còn gì đáng ngạc nhiên nữa. – ***Michelangelo***

Ta không thể học đánh vần nếu cứ ngồi lên quyển từ điển, cũng không thể phát huy khả năng nào đó nếu không nỗ lực. Người chuyên nghiệp làm việc trôi chảy bởi họ nắm vững quy tắc của bất kỳ công việc nào cần làm.

Người trung bình dành 25% năng lượng và khả năng cho công việc. Thật đáng trân trọng với những ai biết đầu tư hơn 50% năng lực của mình, và thật sửng sốt trước những người đôi khi đầu tư 100% nỗ lực và khả năng của bản thân. - ***Andrew Carnegie***

Người thành công hỏi về mức độ công việc nhiều chứ không phải ít như thế nào; họ quan tâm làm việc nhiều giờ chứ không giảm bớt. Nhạc công giỏi thường luyện đàn nhiều tiếng liền hàng ngày. Người thành công không cần phải giải thích cho thành tích đạt được vì họ đã vất vả, nỗ lực trong một thời gian dài.

Mọi thứ chúng ta tận hưởng đều là thành quả nỗ lực của người khác. Có khi ta nhìn thấy, cũng có khi không, nhưng hết thảy đều quan trọng. Vì vậy, hãy tự hào với công sức của mình và mỗi khi có dịp, hãy cảm kích sự khó nhọc của người khác qua cách đối xử tôn trọng, chu đáo. Nỗ lực và làm tốt, bạn sẽ được nếm trải cảm giác thỏa mãn khi nhìn thấy thành quả của mình. Đôi khi người khác cũng cảm kích thành quả ấy, nhưng phần thưởng lớn nhất vẫn là sự mãn nguyện của bản thân.

Có người ngừng làm ngay khi tìm được công việc. Họ không hiểu ăn không ngồi rồi và rảnh rỗi khác nhau như thế nào. Thừa thời gian mà không làm gì tức là lãng phí hoặc ảnh hưởng thời gian người khác. Sự lười nhác sẽ rút dần sinh khí và nhiệt tình của con người. Trái lại, khi làm việc hết mình và phải tranh thủ thời gian rảnh rỗi để nghỉ ngơi tăng thêm sinh lực, người ta sẽ cảm thấy sảng khoái và mãn nguyện hơn.

Sự vượt trội không phải do may mắn mà là thành quả của rất nhiều nỗ lực và luyện tập. Nỗ lực và luyện tập khiến cho con người ngày càng thạo hơn trong bất kỳ việc gì mình làm.

Bản thân sự nỗ lực vừa là khởi đầu vừa là kết thúc của hành trình. Càng chăm chỉ làm việc, người ta sẽ càng cảm thấy thoải mái hơn; càng thoải mái hơn, họ lại càng chăm chỉ hơn. Ý tưởng hay nhất cũng vô dụng nếu nó không được ứng dụng vào thực tiễn. Có tài mà thiếu ý chí sẽ chẳng làm nên điều gì.

Phần thưởng lớn nhất đời sống ban tặng chính là được nỗ lực cho điều gì đó đáng làm. - **Theodore Roosevelt**

Có lần Fritz Kreisler - một nghệ sĩ violin lỗi lạc vừa chơi xong bản nhạc, một khán giả lên sân khấu và ngưỡng mộ bảo: “Tôi sẵn sàng đánh đổi cả đời mình để có thể chơi nhạc như ngài”. Nghệ sĩ đáp: “Thì tôi đã làm vậy đấy!”.

Thực tế, thành công chỉ đến với người hành động chứ không phải người đứng nhìn. Ngựa bận kéo hàng sẽ không thể nào vung chân đá; ngựa đá lại không biết kéo hàng. Hãy nỗ lực vì cuộc sống thay vì xao nhãng mục đích cần đạt được. Không có nỗ lực, sẽ không có thành công.

Thiên nhiên ban cho loài chim thức ăn nhưng không để sẵn trong tổ. Chúng phải bay đi tìm mồi.

Chẳng có gì đến một cách dễ dàng cả. Hàng ngày nhà văn Milton phải dậy từ lúc 4 giờ sáng để hoàn thành kiệt tác Paradise Lost (Thiên đường đánh mất). Noah Webster phải mất ròng rã 36 năm mới soạn xong bộ từ điển Webster.

Thậm chí thành quả nhỏ nhặt nhất cũng cần chúng ta phải nỗ lực. Và dù thành tích nhỏ bé đến đâu chăng nữa vẫn tốt hơn lời lẽ đao to búa lớn.

5. Tư cách

Tư cách bao quát tất cả các giá trị, niềm tin và nhân phẩm con người. Nó phản ánh qua cách cư xử, hành động và cần phải được gìn giữ hơn bất kỳ thứ châu báu quý giá nào trên đời. Làm người thành công phải có tư cách. George Washington từng nói: "Hy vọng tôi sẽ luôn có sự kiên định và phẩm chất để giữ vững điều tôi cho là quý giá nhất trong mọi danh hiệu được ban cho con người, đó chính là tư cách của một người chân chính".

Kết quả bỏ phiếu hay công luận không quyết định tiến trình lịch sử mà chính là tư cách của nhà lãnh đạo mới quyết định điều đó. Đường tới thành công luôn có nhiều cạm bẫy, vì vậy mỗi người cần giữ tư cách và đừng để mình sa ngã. Bên cạnh đó cần phải giữ vững lập trường để không nản lòng trước những lời lẽ chỉ trích, phê phán.

Tại sao người ta đều thích thành công nhưng lại ghét người thành công? Mỗi khi có ai đó vươn lên, họ lại tìm cách kéo người đó xuống. Điều này dường như đã trở thành một quy luật của cuộc sống. Trong bất kỳ nghề nghiệp nào, người thành công đều khó tránh khỏi con mắt ghen tị của những kẻ hẹp hòi. Không ít kẻ luôn thích chĩa mùi dùi công kích. Họ chính là người có thành quả kém cỏi nhưng lại thích lên giọng chỉ bảo, quát nạt người khác. Đối với những người này, không nên để họ làm bạn mất tập trung, xao nhãng mục tiêu. Càng đạt được nhiều thành tích, bạn sẽ càng phải đối diện với nhiều lời chỉ trích soi mói.

Chẳng ai thích bị phê bình, nhưng với những lời phê bình chân thật, ta có thể học

hỏi được rất nhiều điều. Vì vậy, hãy giữ cho mình bản lĩnh để không nản lòng trước những lời chỉ trích, đồng thời phải biết lắng nghe và rút kinh nghiệm. Quan trọng hơn nữa, cần phải biết phân biệt đâu là lời phê bình chân thật và đâu là lời phê bình do ghen tị. Đó cũng chính là chìa khóa giúp ta thành công.

Như bao người khác, người thành công không thích bị chỉ trích, nhưng trước những lời phê bình có giá trị, họ biết bình tĩnh, tự chủ và chăm chú lắng nghe. Họ xin lời khuyên để cải thiện tình hình.

Tư cách là sự kết hợp của nhiều yếu tố

Tư cách là sự kết hợp giữa chính trực, vị tha, hiểu biết, niềm tin, can đảm, trung thành và tôn trọng. Người có tính cách lạc quan và giàu nghị lực thường:

• Điềm tĩnh

• Đĩnh đạc

• Vững vàng, tự tin nhưng không ngạo mạn

Chu đáo

• Không bao giờ viện cớ

• Biết bỏ qua chuyện nhỏ nhặt vì sự nhã nhặn và cư xử lịch thiệp

• Rút kinh nghiệm sai lầm quá khứ

• Không ỷ vào tiền bạc hay dòng dõi

• Không bao giờ tiến thân bằng cách chà đạp người khác

• Biết nhìn vào bản chất, chứ không phải hình thức

• Sánh bước cùng giới thượng lưu nhưng vẫn giữ được phong cách giao tiếp đại chúng

• Lời nói dịu dàng, nụ cười đôn hậu

• Thoải mái với chính mình và người khác

• Giữ được phong cách tạo lợi thế chiến thắng

• Làm nên những điều kỳ diệu trong cuộc sống

• Đạt được thành tích phi thường

• Biết nhận trách nhiệm

- Khiêm tốn
- Giữ được bản lĩnh khi thành công cũng như khi thất bại
- Không gây sự khó chịu
- Tao nhã, lịch sự, không quỵ lụy
- Thể hiện đẳng cấp nhưng không tự phụ, vênh váo
- Có tính kỷ luật tự giác
- Độc lập
- Lịch thiệp trong chiến thắng và hiểu biết khi thất bại

Khó hơn cả thành công chính là xử lý thành công ấy như thế nào. Nhiều người biết cách đạt được thành công, nhưng lại không biết cách xử trí với thành quả ấy như thế nào. Qua đây để thấy rằng năng lực cần đi đôi với tư cách. Năng lực giúp bạn đạt được thành công; tư cách giúp bạn duy trì thành công ấy.

Một điều thường thấy là người ta bắt đầu chểnh mảng ngay khi đã đạt được thành tích. Bởi vậy, thành công rồi, ta cần phải có tinh thần kỷ luật tự giác cao hơn để không đánh mất trạng thái cân bằng, khiêm tốn và luôn nỗ lực trong cuộc sống. - **H. Ross Perot**

Ta không chứng tỏ hay khám phá bản thân mà là sáng tạo và phát triển con người mình theo mẫu hình mong muốn.

Người làm vườn phải liên tục nhổ cỏ để ngăn cỏ dại không ăn hết dưỡng chất và ảnh hưởng cây cối trong vườn, tương tự, tư cách cần vun đắp từ thuở ấu thơ cho đến lúc lìa đời. Hãy liên tục xây dựng và phát huy tư cách bằng cách loại bỏ những lỗi lầm của mình.

Nghịch cảnh tạo nên/thể hiện tư cách

Trước sóng gió, có người bứt phá ngoạn mục, lại có người suy sụp. John F. Kennedy từng nói rằng dấu ấn của tư cách thể hiện khi người ta hành xử hiệu quả trước những khó khăn. Khi mọi chuyện tiến triển tốt đẹp, việc thể hiện tư duy logic, tác phong đĩnh đạc và lịch thiệp là chuyện hết sức bình thường. Nhưng ngược lại, nếu nảy sinh vấn đề và bản thân phải chịu nhiều áp lực, không phải ai

cũng có thể suy nghĩ sáng suốt và đối xử với người khác trân trọng. Do đó, có thể nói rằng nghịch cảnh cho thấy tư cách của con người.

6. Niềm tin tích cực

Tư duy tích cực và niềm tin tích cực khác nhau thế nào? Nếu biết lắng nghe tiếng nói lòng mình, ta sẽ có được điều gì? Đó là suy nghĩ tích cực hay tiêu cực? Bạn đang lập trình tư duy của mình vì mục tiêu chiến thắng hay thất bại? Cách nghĩ chi phối rất nhiều đến cách thể hiện và thành tích của bạn.

Thái độ tích cực và động cơ hành động là sự chọn lựa ta nên đề ra mỗi ngày. Không dễ sống cuộc đời tích cực; nhưng cuộc đời tiêu cực cũng không dễ dàng. Tư duy tích cực giúp bạn phát huy tối đa khả năng bản thân.

Niềm tin tích cực không đơn thuần là tư duy tích cực mà là thái độ tự tin dựa trên cơ sở vững chắc nào đó.

Có thái độ tích cực mà không nỗ lực thì chẳng khác nào đang nuôi một giấc mơ hão huyền. Câu chuyện sau đây sẽ giúp bạn thấy giá trị của niềm tin tích cực.

Nhiều năm trước hãng Lockheed tung ra chiếc máy bay Tristar đời L-1011. Để đảm bảo an toàn và kiểm tra công suất động cơ, họ cho thử nghiệm bay trong điều kiện khắc nghiệt nhất suốt 18 tháng, chương trình này tiêu tốn đến 1,5 tỉ đô-la. Đòn bẩy thủy lực, bộ cảm ứng điện tử và máy tính kiểm tra vận tốc máy ròng rã suốt 36.000 lượt bay mô phỏng (tương đương 100 năm sử dụng máy bay) và không có một lỗi chức năng nào. Cuối cùng, sau hàng ngàn thử nghiệm, chiếc máy bay đã được đóng dấu phê chuẩn.

Tập đoàn Lockheed có lý do cho niềm tin của mình không? Chắc chắn có. Có rất nhiều lý do để họ tin tưởng chiếc máy bay này rất an toàn khi sử dụng, vì họ đã đầu tư mọi nỗ lực vào khâu chuẩn bị ban đầu.

7. Cho nhiều hơn nhận

Nếu muốn thăng tiến, bạn hãy cố gắng nhiều hơn nữa. Điều này không nhất thiết bạn phải cạnh tranh với người khác mà vấn đề là bạn có sẵn lòng làm nhiều hơn một chút so với mức lương mình được nhận hay không?

Hầu hết mọi người không mấy hứng thú với công việc mình đang được trả lương, một số người lại chỉ muốn làm với định mức trung bình. Họ làm đúng hạn mức chỉ để giữ việc làm. Chỉ có một số rất ít là nỗ lực nhiều hơn so với đồng lương được hưởng. Khi nỗ lực như vậy, những gì họ nhận được đó là:

- Nâng cao giá trị bản thân dù công việc và hoàn cảnh thế nào đi nữa
- Tăng sự tự tin
- Được mọi người coi trọng
- Được mọi người tin cậy
- Cấp trên bắt đầu quý mến
- Có được niềm tin và sự gắn bó từ cấp trên cũng như thuộc cấp
- Phát huy tinh thần hợp tác
- Đem lại niềm tự hào và mãn nguyện

Ở bất cứ môi trường làm việc nào cũng cần người chăm chỉ dù tuổi tác, kinh nghiệm hay trình độ văn hóa của họ thế nào chăng nữa. Người chăm chỉ:

- Có thể làm việc không cần giám sát
- Đúng giờ và chu đáo
- Chăm chú lắng nghe, thực hiện chính xác hướng dẫn của cấp trên
- Trung thực
- Không bực mình khi được yêu cầu giúp đỡ trong hoàn cảnh cấp bách
- Tập trung vào kết quả làm việc hơn là nhiệm vụ được giao
- Vui vẻ và lịch thiệp

Hãy giữ nhiệt tình cho đi nhiều hơn mong đợi của khách hàng, bạn bè, vợ (chồng), bố mẹ, hoặc con cái. Mỗi khi làm gì đó, hãy tự hỏi: “Làm sao để việc mình làm giá trị hơn nữa?” hay “Mình nên chuyển những điều tốt đẹp ấy đến người khác bằng cách nào?”.

Bí quyết thành công có thể gói gọn trong bốn từ: “và hơn thế nữa”. Người thành công làm việc họ buộc phải làm - và hơn thế nữa. Người thành công thực hiện bổn phận - và hơn thế nữa. Người thành công lịch thiệp, phóng khoáng - và hơn thế

nữa. Người thành công được tin cậy - và hơn thế nữa. Người thành công đầu tư 100% - và hơn thế nữa.

Không ít người mặc dù rất thông minh, có thành tích học tập xuất sắc, nhưng lại thất bại trong cuộc sống. Lý do là vì họ chỉ giỏi chỉ trích tại sao chuyện này, chuyện nọ không như mong muốn, cũng từ đó mà nảy sinh thái độ sống tiêu cực. Họ không muốn làm việc theo mức lương được hưởng hoặc chỉ muốn làm cho có.

Có khả năng mà không đáng tin cậy, thiếu tinh thần trách nhiệm và sự linh hoạt thì chỉ là của nợ mà thôi. - **Shiv Khera**

Khi cho đi hoặc làm nhiều hơn mức lương được nhận, ta đã loại bỏ sự cạnh tranh từ người khác. Thực vậy, nhân tố cạnh tranh nằm ngay trong bản thân ta. So với trí thông minh hay bằng cấp chuyên môn, thái độ cạnh tranh với chính mình quan trọng hơn rất nhiều.

8. Sức mạnh của lòng kiên trì

Không gì thay thế được sự kiên trì. Tài năng cũng không, bởi lẽ cuộc sống thường có rất nhiều người tài giỏi mà không thành công. Năng khiếu cũng không, vì rất nhiều thiên tài không được công nhận. Giáo dục cũng không, vì thế gian đầy ắp những người có học nhưng không được tuyển dụng và nhìn nhận. Chỉ có sự kiên trì và quyết tâm là thể hiện sức mạnh vô hạn. - **Calvin Coolidge**

Hành trình phấn đấu trở thành người như mẫu hình mong muốn không dễ dàng. Có rất nhiều chông gai, trở ngại. Người chiến thắng có khả năng vượt qua và phục hồi sinh lực với quyết tâm thậm chí còn mạnh mẽ hơn lúc ban đầu.

Có người hỏi Fritz Kreisler - nghệ sĩ violin thiên tài rằng: “Làm sao ngài chơi nhạc hay như vậy? Có phải do may mắn không?”. Ông đáp: “Đó là nhờ khổ luyện. Nếu một tháng không tập luyện, khán giả sẽ nhận thấy tiếng đàn của tôi có sự khác biệt. Nếu bỏ không luyện trong một tuần, vợ tôi sẽ nhận ra sự đổi khác. Nếu tôi không luyện đàn trong một ngày, chính tôi nhận ra sự khác biệt”.

Sự kiên trì bắt nguồn từ cam kết nỗ lực và quyết tâm. Sự nhẫn nại đem đến niềm vui riêng của nó. Vận động viên đầu tư rất nhiều năm khổ luyện chỉ vì một vài phút giây chinh phục đỉnh cao.

Sự kiên trì thể hiện ở tinh thần quyết tâm hoàn thành công việc mình đã chọn. Những lúc kiệt sức, ta thường muốn bỏ cuộc. Với người thành công thì khác. Họ biết chịu đựng và hoàn thành việc mà họ đã bỏ ra công sức. Có những người thoạt tiên khởi đầu rất tốt nhưng khi gặp trở ngại, họ lại chùn bước, kết quả là họ chẳng bao giờ làm trọn vẹn việc gì cả.

Sự kiên trì được động viên nhờ mục đích mà ta muốn đạt được. Cuộc đời không có mục đích giống như sống mòn. Người không có mục đích sẽ không bao giờ kiên trì vượt khó và không bao giờ trải nghiệm được cảm giác mãn nguyện trong đời.

9. Tự hào về thành tích

Khi nản lòng, ta thường hay tìm đến lối tắt. Nhưng thực tế ta nên tránh những con đường ấy, dù chúng hấp dẫn thế nào đi nữa. Niềm tự hào chân chính xuất phát từ nội tâm – đó mới là điều tạo nên lợi thế chiến thắng.

Tự hào về thành tích không có nghĩa là phô bày cái "tôi", mà là sự hài lòng một cách khiêm tốn. Chất lượng công việc và năng lực của người làm việc ấy luôn hòa quyện vào nhau. Thái độ nửa vời sẽ chẳng đem lại kết quả gì cả.

Ba anh thợ xây đang làm việc. Một người đi đường hỏi họ đang làm gì. Anh thứ nhất đáp: "Bộ không thấy tôi đang kiếm miếng ăn hả?". Anh thứ hai bảo: "Không thấy người ta đang lát gạch à?". Anh cuối cùng trả lời: "Tôi đang xây một đài tưởng niệm rất đẹp". Cả ba người cùng làm một việc nhưng lại có cách nhìn hoàn toàn khác nhau, đồng thời thể hiện ba thái độ khác biệt về việc làm của mình.

Thái độ ấy có ảnh hưởng đến thành tích lao động của họ không? Chắc chắn có.

Kết quả vượt trội chỉ có được khi người lao động tự hào vì đã nỗ lực hết sức mình. Mọi công việc đều là chân dung tự họa của người làm việc ấy, cho dù đó là rửa xe, quét nhà, sơn tường hay việc gì đi nữa.

Hãy làm việc đàng hoàng ngay từ đầu, và lúc nào cũng giữ thái độ đó. Bảo hiểm tốt nhất cho tương lai chính là làm tốt công việc ngày hôm nay.

Giai thoại kể rằng Michelangelo - họa sĩ thiên tài người Ý thời Phục hưng, đã lao

động liên tục nhiều ngày để cho ra đời một tác phẩm điêu khắc. Ông bỏ nhiều thời gian chỉnh sửa lại từng chi tiết một. Một người đi đường thấy những chỗ chỉnh sửa ấy chẳng mấy quan trọng nên hỏi họa sĩ tại sao phải mất công như vậy. Michelangelo đáp: "Mỗi chi tiết nhỏ làm nên sự hoàn hảo, nhưng hoàn hảo không phải là chuyện nhỏ."

Người ta thường quên tốc độ làm việc của bạn và chỉ nhớ bạn đã làm công việc ấy tốt đến mức nào mà thôi.

Nếu phải làm người quét đường, hãy làm việc ấy giống như Michelangelo vẽ tranh, Beethoven sáng tác nhạc, hay Shakespeare làm thơ. Hãy quét sao cho thật sạch để bất kỳ một người nào đó cũng có thể ngừng bước và thốt lên rằng: "Nơi đây từng in dấu của một người quét đường vĩ đại". - **Martin Luther King, Jr.**

Cảm giác mình đã làm tốt công việc cũng chính là phần thưởng. Làm tốt một việc bình thường còn hơn là làm nhiều việc mà không đến nơi đến chốn.

10. Có thiện chí học hỏi

Nếu Thượng Đế và một vị thầy đứng cạnh nhau, học trò sẽ chào ai trước? Theo văn hóa Ấn Độ thì câu trả lời sẽ là chào thầy trước, vì nếu không có sự hướng dẫn của thầy, người học trò ấy có thể không có cơ hội gặp Thượng Đế.

Người cố vấn hay người thầy là người truyền thụ tri thức cho ta để ta được nhìn xa trông rộng. Nên tìm người có thể làm cố vấn tinh thần cho mình. Hãy cẩn thận khi lựa chọn. Cố vấn tốt sẽ hướng dẫn và chỉ đường, còn cố vấn tồi sẽ khiến ta lầm đường. Nên thể hiện sự kính trọng đối với họ. Hãy là người học trò biết quan tâm, chú ý để vận dụng tốt nhất bài học từ thầy mình.

Người thầy tốt nhất là người không cho bạn đồ uống, mà sẽ chỉ cho bạn con đường kiếm tìm dòng nước mát.

BẠN CÓ HỘI ĐỦ TỐ CHẤT ĐỂ THÀNH CÔNG HAY KHÔNG?

Mỗi người trong chúng ta đều hội đủ mười tố chất như đã đề cập trên. Có thể chúng vẫn đang ở dạng tiềm năng, có thể chúng chưa được phát huy đúng mức như mong muốn, thậm chí có thể ta không hay biết về chúng... Nhưng một khi

nhận ra những tố chất ở mình và biết phát huy chúng trong thực tế, chất lượng cuộc sống của chúng ta sẽ thay đổi rất nhiều.

Điều này cũng giống như một kho vàng được chôn dưới sân nhà mà chúng ta không hề hay biết. Nhưng ngay khi tìm thấy kho báu ấy, suy nghĩ và hành động của chúng ta sẽ thay đổi.

Mỗi người trong chúng ta đều có những kho báu bí mật. Chỉ cần ta biết khám phá và sử dụng chúng, mọi thứ sẽ trở nên rất tuyệt vời.

TRỞ NGẠI CỦA THÀNH CÔNG

Hạn chế duy nhất cản trở hành động của chúng ta đó chính là sự ngờ vực.

- Franklin D. Roosevelt

Nếu vừa lái xe vừa giữ thắng thì kết quả sẽ thế nào? Chắc chắn bạn sẽ chẳng bao giờ đạt được tốc độ tối đa. Đấy là chưa kể xe sẽ bị nóng máy và mau hỏng vì lực cản của thắng khi ấy ảnh hưởng không tốt cho động cơ.

Trong cuộc sống, nhiều người trong chúng ta thường hãm thắng cảm xúc giống như vậy. "Thắng" ở đây có thể là những nhân tố ngăn cản thành công như sợ hãi, chần chừ, thiếu tự tin về thành tích đạt được, v.v. Cách nhả thắng cảm xúc tốt nhất là xây dựng thái độ tích cực, biết nhìn nhận về bản thân thông qua việc gánh vác trách nhiệm.

20 LÝ DO KHIẾN BẠN KHÔNG THÀNH CÔNG

Sau đây là 20 nhân tố khiến bạn dễ thất bại. Biết nỗ lực khắc phục chúng, bạn mới có thể loại bỏ những chiếc thắng đang kìm hãm bạn thành công.

1. Không sẵn lòng mạo hiểm

Thành công buộc phải mạo hiểm có tính toán. Mạo hiểm không có nghĩa là đánh bạc một cách ngu ngốc và hành xử vô trách nhiệm. Người ta đôi khi vẫn hiểu nhầm hành vi vô trách nhiệm và cẩu thả là mạo hiểm. Điều này dẫn đến những kết quả tiêu cực hoặc thói quen đổ lỗi rằng mình xui xẻo.

Mạo hiểm mang ý nghĩa tương đối. Mỗi người có cách hiểu khác nhau về rủi ro và điều đó phản ánh quá trình rèn luyện của họ. Ai cũng cho rằng leo núi là môn thể thao mạo hiểm, nhưng với người có tập luyện trước, đó không phải là sự mạo hiểm thiếu chuẩn bị. Mạo hiểm có chuẩn bị là mạo hiểm dựa trên nền tảng kiến thức, rèn luyện, nghiên cứu cẩn thận, lòng tự tin và năng lực; đó là các nhân tố giúp chúng ta can đảm hành động khi đối mặt với sợ hãi. Người không bao giờ thử bất cứ chuyện mạo hiểm nào thì chắc chắn sẽ không bao giờ phạm lỗi. Tuy nhiên, không dám mạo hiểm thường lại là sai lầm lớn hơn cả việc thử và bị thất bại.

Tính do dự tạo ra một thói quen xấu và ảnh hưởng đến người khác. Nhiều cơ hội bị vuột mất chỉ vì thiếu quả quyết. Hãy mạo hiểm, nhưng đừng mang tâm trạng của kẻ đánh bạc. Người mạo hiểm tiến lên với đôi mắt mở to, trong khi đó kẻ đánh bạc chỉ biết tung vốn liếng của mình trong bóng tối.

Có người hỏi bác nông dân kia rằng bác có định trồng lúa mì trong vụ này không. Bác bảo: "Không, tôi e trời không mưa đâu". Người kia hỏi tiếp: "Vậy trồng bắp không?". Bác nông dân đáp: "Không, tôi lo côn trùng sẽ phá hết". Cuối cùng người kia hỏi: "Vậy bác trồng cây gì?". Bác nông dân nói: "Không cây gì cả. Vậy chắc hơn".

NGUY CƠ

Cười có nguy cơ bị cho là vô duyên.

Khóc có nguy cơ bị cho là yếu đuối.

Tiếp xúc với người khác có nguy cơ bị dính líu

Thể hiện cảm xúc có nguy cơ bộc lộ cái tôi đích thực của mình.

Trình bày ý tưởng, mơ ước trước đám đông có nguy cơ đánh mất chúng.

Yêu có nguy cơ không được đền đáp tình yêu.

Sống có nguy cơ phải chết

Hy vọng có nguy cơ bị thất vọng Thử sức có nguy cơ bị thất bại.

Nhưng phải chấp nhận nguy cơ, vì nguy cơ lớn nhất trong đời chính là không mạo hiểm chuyện gì cả.

Người không mạo hiểm chuyện gì, không làm gì, không có gì, và không là gì cả.

Họ có thể né đau khổ và buồn phiền, nhưng không được học hỏi, cảm nhận, thay đổi, trưởng thành, yêu thương hoặc sống trọn vẹn.

Họ là nô lệ bị giam hãm bởi chính thái độ của mình, Họ đã tước mất tự do của bản thân.

Chỉ người mạo hiểm mới được tự do.

2. Thiếu kiên trì

Trong đời, mỗi người chúng ta đều có những lúc phải trải qua những cú giật lùi, nhưng vấp ngã không có nghĩa chúng ta thành người thất bại. Nhưng người chiến

thắng là người có thể bị đánh ngã mà không bị hủy diệt.

Kiên trì và bảo thủ khác nhau thế nào? Kiên trì là quyết tâm theo đuổi điều gì đó đến cùng, dù có gặp khó khăn. Còn bảo thủ là cố giữ lấy cái cũ, cái hạn chế, không chịu đổi mới.

Hầu hết người ta thất bại không phải vì họ thiếu kiến thức hay tài năng mà vì họ bỏ cuộc. Bí quyết thành công đơn giản nằm ở hai yếu tố: kiên trì và

tự chủ. Kiên trì trong công việc cần phải làm và tự chủ, tránh những việc không nên làm.

Người ta thành anh hùng không phải vì can đảm hơn kẻ khác, mà vì họ can đảm thêm được mười phút. - **Ralph Waldo Emerson"**

3. Đốt cháy giai đoạn

Khao khát nhanh chóng kiếm được bạc triệu của bao người đã giúp ngành kinh doanh vé số vớ bở. Ngày nay, con người có xu hướng muốn có được thứ mình mong muốn một cách nhanh nhất. Cũng vì thế mà không ít người đã tìm đến những con đường tắt và bỏ qua sự liêm chính của mình.

Khi mưu cầu lợi ích chóng vánh, người ta không bao giờ nghĩ tới hậu quả mà chỉ tập trung vào thú vui chốc lát. Ngoài ra, khi chỉ biết nghĩ đến những mục tiêu ngắn hạn thay vì lâu dài, tầm nhìn của người ta sẽ bị hạn chế. Một khi tầm nhìn bị giới hạn, họ sẽ không bao giờ thấy mục tiêu nào xứng đáng cả.

4. Thiếu ưu tiên trong cuộc sống

Người ta thường có những sự thay thế "rất không nên". Ví dụ, trong các mối quan hệ, họ đổi chác tiền bạc, quà tặng để lấy tình cảm và thời gian. Nhiều người thường lấy việc mua quà cho con cái, người thân để bù đắp lại thời gian mình vắng mặt hơn là dành thời gian bên họ.

Khi không biết đặt ra ưu tiên một cách thích hợp, chúng ta sẽ vô tình lãng phí thời gian, mà lãng phí thời gian chính là lãng phí cuộc sống. Xác lập ưu tiên buộc phải có tính kỷ luật để thực hiện những việc cần phải làm thay vì làm việc tùy theo tâm trạng và ý thích nhất thời.

Một trong những bí quyết chinh phục thành công là hiểu được những ưu tiên của mình. Chẳng hạn, có người lưu tâm chuyện tiền bạc, lại có người lưu tâm chuyện quyền lực, danh tiếng, hoặc tài sản. Nói chung chúng ta phải biết mình cần ưu tiên cho việc gì trong cuộc sống.

Thành công không đến bằng cách đọc và thuộc lòng những quy tắc dẫn đến thành công, mà từ sự hiểu biết chúng và thiết lập ưu tiên thích hợp nhằm vận dụng các nguyên tắc ấy.

5. Tìm lối tắt

Không có gì là miễn phí

Nhà vua nọ triệu tập các quan đại thần, yêu cầu họ viết sách lưu giữ tri thức thông tuệ truyền lại cho hậu thế. Sau khi bỏ ra nhiều công sức, các quan đại thần mang đến một lượng sách lớn trình nhà vua. Nhà vua cho rằng tài liệu ấy quá dài, dân chúng không thể nào đọc hết được, họ phải viết cô đọng hơn. Các quan lại quay về biên soạn và kết quả chỉ trình lên vua một tập sách. Vua vẫn chê dài, họ lại cố gắng rút ngắn chỉ còn một chương. Vẫn bị chê dài dòng, nên họ viết gọn chỉ còn một trang, nhưng kết quả nhà vua vẫn không hài lòng. Cuối cùng, các vị quan này tóm gọn lại chỉ còn một câu, nhà vua mới thực sự ưng ý. Ngài phán nếu chỉ có duy nhất một chân lý tri thức nhằm truyền lại cho thế hệ tương lai, thì đó phải là câu: “Không có gì là miễn phí”.

“Không có gì là miễn phí” nghĩa là chúng ta sẽ phải trả giá cho bất kỳ điều gì mình đạt được. Nói cách khác, ta nhận lại cái mình đã bỏ ra. Nếu không đầu tư nhiều vào việc mình làm, kết quả ta nhận được cũng chẳng đáng bao nhiêu.

Hậu quả của sự lười biếng

Một chú chim chiền chiện đang hót véo von trong rừng, thấy người nông dân đi ngang qua với hộp giun đất trong tay, chú bảo: “Anh đựng gì trong hộp vậy? Anh đang định đi đâu?”. Anh nông dân bảo ra chợ đổi giun lấy lông vũ. Chim bảo: “Tôi có nhiều lông đây này, để tôi nhổ một cái cho anh và tôi đỡ phải mất công tìm giun”. Người nông dân đưa hộp giun cho nó, đáp lại con chim nhổ một sợi lông đưa

cho anh. Hôm sau mọi chuyện cũng xảy ra tương tự và cứ thế cho đến lúc con chim chiền chiện không còn sợi lông nào nữa. Giờ nó cũng không thể bay đi tìm mồi. Nó bắt đầu tàn tạ, không hót nữa và chẳng bao lâu sau thì chết.

Trong cuộc sống, nhiều khi ta cố tìm cách đạt được kết quả theo cách dễ dàng nhất, nhưng rút cuộc kết quả nhận được lại thật thê thảm.

Giải pháp chóng vánh thường đưa đến sự thất bại

Để loại bỏ cỏ dại trong vườn, có hai cách: hoặc chạy máy cắt cỏ (dễ làm), sân vườn trông sẽ đẹp được một thời gian, nhưng chẳng bao lâu cỏ dại sẽ mọc lại như cũ; hoặc ngồi xổm nhổ tận gốc từng cây cỏ. Cách này tốn thời gian và công sức hơn, nhưng sẽ tránh cỏ dại được lâu hơn.

Tương tự, thái độ sống của chúng ta cũng vậy. Không ít người tìm kiếm giải pháp trong tích tắc cho mọi chuyện. Họ dùng mì ăn liền và cũng muốn hạnh phúc lập tức có sẵn như vậy. Nhưng, thái độ này chỉ đưa đến những thất vọng mà thôi.

6. Ích kỷ và lòng tham

Lòng tham và sự ích kỷ chẳng khác nào liên tục đưa xô cho người khác múc nước giùm mà không bận tâm rằng người ấy có đủ nước dùng hay chưa.

Sự tham lam khiến con người ta lúc nào cũng muốn nhiều hơn. Với "nhu cầu" thì có thể thỏa mãn, còn với lòng tham thì không bao giờ có điểm dừng. Đó chính là tâm bệnh khó chữa. Lòng tham còn hủy hoại quan hệ tình cảm.

Lòng tham xuất phát từ tầm nhìn yếu kém về bản thân, thích lên mặt giả tạo, hoặc viện cớ. Để thoát khỏi sự tham lam, tốt nhất hãy học cách sống tùy theo khả năng của mình và biết thỏa mãn với điều đó. Mãn nguyện không có nghĩa là thiếu tham vọng.

Kết thúc ở đâu?

Anh nông dân giàu có nọ được treo giải thưởng rằng anh sẽ được quyền sở hữu toàn bộ đất đai anh đi được trong một ngày, với điều kiện anh phải trở về điểm xuất phát trước lúc mặt trời lặn. Sáng hôm đó anh dậy that sớm và vội vã đi thật

nhanh để được càng nhiều đất càng tốt. Dù thấm mệt nhưng anh vẫn không chịu dừng bước.

Xế chiều, anh mới sực nhớ ra điều kiện có được số đất đai ấy là phải trở về điểm xuất phát trước khi mặt trời xuống núi. Lòng tham đã khiến anh đi quá xa. Anh bắt đầu tìm đường quay lại, vừa đi vừa tính toán xem mình còn cách thời gian mặt trời lặn là bao. Càng gần tới thời điểm ấy, anh càng cố sức chạy nhanh. Anh kiệt sức, mệt đứt hơi, nhưng vẫn cắm đầu cắm cổ chạy. Kết quả anh gục ngã khi về đến điểm xuất phát và chết ngay sau đó. Thực tế anh đã hoàn thành chặng đường trở về trước khi mặt trời lặn. Anh được chôn cất đàng hoàng và tất cả đất đai anh cần khi ấy chỉ là một nấm mồ nhỏ nhoi.

Những kẻ tham lam thường gặp phải kết cục đáng tiếc như vậy.

7. Thiếu niềm tin

Không có niềm tin thì không có lập trường. Người không có niềm tin dễ xuôi theo người khác vì thiếu tự tin và can đảm. Họ tuân theo số đông để được chấp nhận dù biết mình đang làm chuyện sai trái. Cho dù không ủng hộ việc sai trái, nhưng thấy việc sai mà không lên tiếng phản đối thì chẳng khác nào ta đang ủng hộ chuyện ấy.

Một trong những bí quyết của thành công là, thay vì chống lại, ta hãy ủng hộ một điều gì đó. Như vậy, ta không trở thành nhân tố tạo ra vấn đề mà là nhân tố góp phần mang lại giải pháp. Phải có niềm tin mới xây dựng được lập trường cho mình.

Bạn đều đúng khi nghĩ mình có thể làm được hoặc không thể làm được một điều gì đó. - **Henry Ford**

Người thiếu niềm tin giống như người đi ở giữa đường. Bạn thử đoán người ở giữa đường sẽ gặp chuyện gì nào. Họ sẽ bị xe đụng!

Ai cũng có những giờ phút nản lòng, vấp ngã và tổn thương, những thời khắc ngờ vực bản thân và than thân trách phận. Vấn đề là biết vượt qua những cảm xúc ấy và phục hồi niềm tin.

Có niềm tin mà không hành động thì chỉ là thứ lý thuyết suông. Niềm tin không chờ đợi phép màu tới mà khuyến khích ta tự tạo ra chúng. - **Shiv Khera**

8. Thiếu hiểu biết về quy luật tự nhiên

Thiên nhiên luôn gợi mở cho con người những phát minh kỳ diệu. Cứ liên tục như vậy, tầm hiểu biết của con người ngày một nâng cao. - **Robert Frost**

Thành công là vấn đề quy luật và chúng ta nên tham chiếu quy luật của tự nhiên. Trong số những quy luật ấy thì "thay đổi" là một quy luật tất yếu. Hoặc chúng ta tiến lên hoặc lùi lại; hoặc sáng tạo hoặc tàn phá. Không tồn tại một trạng thái đứng yên.

Hạt mầm, nếu không gieo vào lòng đất, sẽ không thể trổ sinh hoa trái. Thay đổi là điều không tránh khỏi, bất kể ta thích hay không. Mọi tiến bộ là thay đổi nhưng không phải mọi thay đổi đều là tiến bộ. Vì vậy, cần nhìn nhận sự thay đổi và chấp nhận nó khi thấy hợp lý. Chấp nhận không có nghĩa là không cân nhắc, nếu không, sẽ dẫn đến thỏa hiệp, buông xuôi - biểu hiện của sự thiếu tự tin và xem nhẹ bản thân.

Thành công không nằm ở may mắn, mà nằm ở quy luật.

Quy luật nhân quả

Để thành công, ta cần hiểu luật nhân quả và mối quan hệ giữa hành động và kết quả. Cụ thể là:

1. Hãy nuôi dưỡng khao khát, vì khao khát chính là khởi điểm của vấn đề.
2. Gieo gì gặt nấy. Nếu gieo khoai tây, bạn sẽ thu hoạch được khoai tây.
3. Phải gieo rồi mới gặt. Có cho đi mới mong được nhận lại. Có cung cấp chất đốt, lò sưởi mới tỏa nhiệt. Không ít người chỉ chờ đợi được nhận rồi họ mới chịu cho đi. Cuộc sống không tuân theo quy luật ấy.
4. Khi gieo hạt, kết quả gặt hái được rất đa dạng. Nếu hạt giống tốt, sẽ hứa hẹn một vụ mùa bội thu. Ngược lại, hạt giống xấu, cây trồng sẽ què quặt, kết quả thu về sẽ không như mong đợi.
5. Không thể gieo và gặt trong cùng một ngày. Phải có thời gian cho hạt nảy mầm và phát triển.
6. Khi bạn gieo thật dè sẻn thì kết quả thu về sẽ thật ít ỏi. Ngược lại, gieo nhiều sẽ được gặt nhiều.

Cũng như quy luật vật lý, mọi hành động luôn sinh ra một phản lực tương đương với lực đã tác động. Cần liên tục nuôi dưỡng tâm trí bằng những giá trị tích cực, nếu không điều tiêu cực sẽ xâm chiếm tâm hồn. Ngay từ xưa, nhiều nhà thông thái đã nói những câu tương tự như James Allen trong cuốn As a Man Thinketh, rằng: "Tâm trí con người cũng như khu vườn. Nếu ta trồng hạt giống tốt, khu vườn sẽ tươi tốt. Nếu không trồng gì, thứ ta nhận được sẽ là loài cỏ dại. Đó chính là quy luật tự nhiên".

Một thực tế cho thấy, dù ta trồng hạt mầm tốt đi nữa, cỏ dại vẫn mọc. Bởi vậy, nhổ cỏ dại phải là công việc liên tục.

Nếu cho nước vào ly rồi để ở 0oC, nước sẽ đóng băng. Điều này chẳng có gì ngạc nhiên. Đó là quy luật tự nhiên và là kết quả tất yếu trong một môi trường như vậy.

Suy nghĩ chính là nguyên cớ cho mọi hành động.

Luật hấp dẫn

Ta thu hút không phải điều mình muốn mà là điều hợp với tính cách và con người mình. Câu tục ngữ: "Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã" là một đúc kết cho quy luật ấy.

Người suy nghĩ tiêu cực rất nguy hiểm. Họ thu hút những kẻ tiêu cực khác, phản ứng tiêu cực và chờ đợi những gì tệ hại nhất.

Đã bao giờ bạn gặp người thành công thu hút người thành công khác đến với mình, và kẻ thất bại thu hút kẻ thất bại khác đến với mình chưa? Khi những người thành công kết hợp với nhau, thành quả họ có được sẽ vô cùng to lớn. Ngược lại, khi những kẻ thất bại tụ tập lại, những gì họ nhận được chỉ là lời than van, rên rỉ và phàn nàn.

Có câu thành ngữ rằng: Hãy cho tôi biết bạn của bạn thế nào, tôi sẽ cho bạn biết bạn là ai!

9. Không lập kế hoạch chuẩn bị

Ai cũng mong muốn chiến thắng nhưng lại rất ít người có ý thức chuẩn bị cho chiến thắng ấy. - Vince Lombardi

Chúng ta thường dành thời gian lên kế hoạch mở tiệc hay đi nghỉ hơn là lập kế hoạch cho cuộc sống của mình.

Chuẩn bị đưa đến tự tin và thành công

Nếu luyện tập không tốt, thành tích thể thao của ta sẽ rất tồi. Sự khác biệt giữa thành công và thất bại là sự khác biệt giữa làm việc đúng một cách chính xác và làm việc gần như đúng.

Sự chuẩn bị thấu đáo về tinh thần và thể chất là kết quả của sự hy sinh và kỷ luật tự giác. Làm người trung bình rất dễ nhưng để thành người giỏi nhất thì rất khó. Chẳng có gì lạ khi người trung bình chỉ chọn cách dễ mà thôi.

Sự chuẩn bị tạo lợi thế cần thiết để thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào.

> **Chuẩn bị = mục đích + nguyên tắc + lập kế hoạch + thực hành + bền chí + kiên nhẫn + lòng tự hào**

Chuẩn bị nghĩa là biết chịu đựng thất bại nhưng không bao giờ chấp nhận nó, là can đảm đối mặt thất bại nhưng không có cảm giác bị đánh bại, thấy thất vọng nhưng không nản lòng.

Chuẩn bị nghĩa là biết rút kinh nghiệm từ sai lầm của mình. Ai trong chúng ta rồi cũng có lúc mắc sai lầm. Kẻ khờ dại là kẻ phạm hai lần trước cùng một lỗi. Khi phạm lỗi mà không sửa tức là đã phạm lỗi nghiêm trọng hơn.

Để xử lý sai lầm, tốt nhất hãy làm như sau:

- Nhanh chóng nhìn nhận sai lầm
- Đừng mãi day dứt về vấn đề đó nữa
- Rút kinh nghiệm
- Không bao giờ lặp lại sai phạm ấy
- Không đổ lỗi hay viện cớ

Càng chuẩn bị tốt, sự tự tin của bạn sẽ càng cao. Do đó, để có được sự tự tin, không gì hơn là lập kế hoạch thật tốt. Người thành công đặt áp lực lên bản thân. Đó là áp lực chuẩn bị chứ không phải áp lực lo lắng phải thành công.

Áp lực nảy sinh là do không được chuẩn bị. Không gì thay thế được sự chuẩn bị, thực hành và nỗ lực. Chỉ biết khao khát và mơ tưởng sẽ chẳng làm nên điều gì, chỉ có chuẩn bị chu đáo mới đem lại cho bạn lợi thế cạnh tranh.

Áp lực có thể khiến bạn tê liệt nếu bạn thiếu sự chuẩn bị. Nước tìm đến dòng chảy riêng cho nó, và thành công cũng tìm đến những ai đã có sự chuẩn bị. Nỗ lực yếu ớt chỉ đem lại kết quả kém cỏi mà thôi.

Sự bền chí thể hiện trong tất cả những khía cạnh sau đây:

- Có mục đích
- Lập kế hoạch
- Chuẩn bị
- Lòng tự hào
- Kiên nhẫn
- Thực hành
- Đề ra các nguyên tắc
- Chấp nhận trả giá
- Thái độ tích cực

Hãy tự hỏi những điều sau:

- Mình đã xác định mục đích rõ ràng hay chưa?
- Có kế hoạch hành động không?
- Đang nỗ lực ra sao cho khâu chuẩn bị?
- Sẵn sàng trả giá như thế nào? Sẵn sàng tiến bao xa?
- Có đủ kiên nhẫn chờ đợi giai đoạn ủ mầm của hạt giống thành công không?
- Có sẵn sàng hành động vì sự vượt trội không?
- Có dựa trên nguyên tắc vững vàng nào trong cuộc sống không?
- Có tự hào về thành quả của mình không?
- Có đủ tự tin hay không?

10. Đổ lỗi

Người thành công có thể phân tích nhưng họ không bao giờ đổ lỗi – đó là chiêu thức của người thất bại. Kẻ thất bại luôn viện dẫn hàng trăm ngàn lý do giải thích tại sao họ không thể làm được. Thường lý do của họ như sau:

- Tôi không gặp may
- Tôi sinh nhầm giờ xấu
- Tôi còn trẻ quá
- Tôi già quá rồi
- Tôi bị tàn tật
- Tôi thiếu khéo léo
- Tôi không được học hành
- Tôi không có ngoại hình
- Tôi không có vai vế
- Tôi không có đủ tiền
- Tôi không có đủ thời gian
- Kinh tế khó khăn
- Giá mà tôi có cơ hội
- Giá mà tôi chưa có gia đình
- Giá mà tôi lấy đúng người

Cứ vậy, gặp chuyện gì họ cũng tìm cách viện cớ và đổ lỗi.

Đừng quên rằng, hai yếu tố cơ bản quyết định sự thành công đó là lý do và kết quả. Lý do không có giá trị gì nhưng kết quả đem lại lợi ích rất lớn.

Cách người Ấn Độ bắt khỉ

Thợ săn khỉ dùng một chiếc hộp, nắp hộp có một khe hở vừa đủ để khỉ đưa tay vào. Trong hộp là những loại hạt khỉ thích. Chúng thò tay lấy hạt và bàn tay nắm lại. Sau đó chúng cố lấy tay ra, nhưng với khe hở nhỏ xíu, chúng cho tay vào thì dễ, rút tay ra lại khó. Điều này buộc chúng phải lựa chọn: hoặc bỏ lại các hạt để được tự do, hoặc cứ loay hoay giữ những hạt ấy và bị bắt. Và kết quả thế nào, chắc bạn cũng biết. Loài khỉ cứ tìm cách lấy hạt khô và bị con người tóm gọn.

Tương tự, chúng ta cũng vậy, cứ loay hoay bám vào những lực cản ngăn mình đến thành công. Ta luôn miệng phân trần: "Mình không làm được việc này là vì ..." và bất cứ điều gì sau hai chữ "là vì" ấy cũng chẳng khác nào thứ "hạt khô" khiến ta mắc lại.

11. Không rút kinh nghiệm từ sai lầm quá khứ

Trong khi anh chần chừ không hành động vì sợ mình không đủ khả năng thì người khác đã nhanh chóng rút kinh nghiệm từ sai lầm của bản thân, và vì thế họ nhanh chóng vượt lên. - Henry C. Link

Khi không biết rút ra bài học từ sai lầm của bản thân, kể như ta đang tự hủy diệt chính mình. Thất bại là đường vòng, chứ không phải ngõ cụt; là sự chậm trễ, chứ không phải thua cuộc. Kinh nghiệm cũng là tên gọi cho những sai lầm của chúng ta trong cuộc sống.

Có người sống và biết rút kinh nghiệm, lại cũng có những người chỉ làm được vế đầu. Người khôn học hỏi từ sai lầm của bản thân, còn người khôn hơn thì biết học hỏi từ sai lầm của người khác. Cuộc sống mỗi người không đủ dài để chúng ta chỉ biết rút kinh nghiệm từ lỗi lầm của bản thân mà thôi!

12. Không nhận ra cơ hội

Thoạt đầu, cơ hội có thể giống như chướng ngại vật. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người không nhận ra cơ hội đến với mình. Hãy nhớ, trở ngại càng lớn, cơ hội càng to.

13. Sợ hãi

Sợ hãi có thể có lý do chính đáng nhưng cũng có thể do hoang tưởng. Cảm giác này khiến người ta nảy sinh những hành động lạ lùng, chủ yếu là vì thiếu hiểu biết. Sống trong sợ hãi chẳng khác nào sống trong tù ngục cảm xúc.

Sợ hãi là do bất an, thiếu tự tin và chần chừ, ảnh hưởng xấu đến đời sống tinh thần và năng lực cá nhân, khiến người ta khó có thể suy nghĩ một cách minh mẫn. Sợ hãi còn có thể hủy hoại quan hệ tình cảm và sức khỏe con người.

Một số cảm giác sợ hãi thường gặp là:

- Sợ thất bại
- Sợ điều mình chưa biết
- Sợ chưa được chuẩn bị tốt
- Sợ phạm phải quyết định sai lầm
- Sợ bị từ chối

Có nỗi sợ chúng ta giãi bày được, nhưng có nỗi sợ chỉ tồn tại trong cảm nhận mà thôi. Sợ hãi sinh ra âu lo, và điều này lại dẫn đến những suy nghĩ viển vông. Đây là một trong những lý do làm suy yếu khả năng giải quyết vấn đề của chúng ta. Phản ứng thông thường trước sợ hãi là trốn chạy. Điều này đưa người ta đến một không gian thoải mái hơn và tạm thời giảm được tác động của nỗi sợ, nhưng thực chất của vấn đề vẫn chưa được giải quyết. Những nỗi sợ hãi hoang tưởng càng khiến vấn đề trở nên phức tạp. Chúng có thể khiến ta mất kiểm soát và ảnh hưởng không tốt đến hạnh phúc cũng như các mối quan hệ trong cuộc sống. Từ sợ hãi trong tiếng Anh "FEAR" có thể tách ra như sau:

FEAR = False Evidence Appearing Real (Bằng chứng giả nhưng lại có vẻ thật)

Thường thì cảm giác sợ thất bại còn tồi tệ hơn cả bị thất bại. Khi không chịu cố gắng, đó đã là một thất bại. Một đứa trẻ mới tập đi có thể bị té liên tục; nhưng với trẻ, đó không phải là thất bại, mà là học hỏi. Nếu để mất tinh thần, chúng sẽ không bao giờ làm được những điều mình mong muốn.

14. Không biết phát huy năng lực

Albert Einstein từng nói: "Trong đời mình, tôi đã dùng khoảng 25% trí lực của bản thân".

Theo William James thì trung bình, người ta chỉ vận dụng 10-12% năng lực mà thôi. Và điều đáng buồn nhất là "đa phần, người ta mang theo năng khiếu của mình xuống nấm mồ".

Khi còn sống, họ đã không sống hết mình. Họ chết dần mòn chứ không phải suy nhược vì hoạt động quá sức. Và thật đáng buồn với những người chỉ biết than thở rằng: "Lẽ ra ta nên làm vậy".

Đừng nhầm lẫn giữa sống mòn với sự kiên nhẫn. Kiên nhẫn là một thái độ sống tích cực trong đó con người bền bỉ và kiên trì vượt khó. Sống mòn lại là cuộc sống nhàn rỗi và thụ động.

Có người từng hỏi bậc cao niên: "Gánh nặng lớn nhất trong đời là gì?". Đáp rằng: "Là không có gì mà gánh cả".

15. Thiếu tinh thần kỷ luật

Bạn có một lựa chọn trong đời: hoặc là chấp nhận cái giá của kỷ luật, hoặc là hối tiếc. - Tim Connor

Đã bao giờ bạn tự hỏi tại sao có những người chẳng bao giờ đạt được mục tiêu của mình? Tại sao họ luôn vỡ mộng trước thời thế thay đổi và biến cố bất ngờ? Ngược lại, lại có những người liên tục thành công?

Câu trả lời là: để có được thành công ấy, dù là ai và dù hoạt động trong lĩnh vực nào chăng nữa, những người thành công đều có tinh thần kỷ luật. Thiếu nó, mọi thứ sẽ trở nên lỏng lẻo, thiếu nhất quán.

Người thiếu tính kỷ luật có thể làm mọi việc nhưng lại không thực sự chú tâm vào việc nào. Tinh thần kỷ luật đòi hỏi người ta phải có sự tự chủ, hy sinh bản thân, tập trung và tránh được những cám dỗ.

Chúng ta đều biết câu chuyện chạy thi giữa thỏ và rùa. Thỏ huênh hoang về sự nhanh nhẹn của mình và thách rùa đấu với nó. Rùa nhận lời. Cuộc đua bắt đầu và chú rùa cứ mải miết chạy, dù rất chậm. Trong khi đó thỏ đã phóng như tên bắn và nhanh chóng bỏ xa rùa. Chắc mẩm mình thế nào cũng thắng nên nó quyết định nghỉ ngơi chốc lát. Đến lúc tỉnh giấc, thỏ sực nhớ cuộc đua rồi co cẳng chạy, nhưng rùa đã đến đích tự đời nào và giành chiến thắng.

Sự nhất quán đòi hỏi tính kỷ luật, điều này quan trọng hơn sự nỗ lực nhất thời.

Một đứa trẻ được nuông chiều, sống trong tự do quá mức và thiếu kỷ luật, khi trưởng thành nó sẽ không biết tôn trọng bản thân, cha mẹ và những người xung quanh. Kết quả tất yếu là nó khó gánh vác trách nhiệm cho chính cuộc đời mình.

16. Tự ti

Tự ti là thiếu ý thức tự trọng và kém hiểu biết về giá trị bản thân. Điều này dẫn đến việc ỷ lại và phụ thuộc vào người khác. Họ dễ thỏa hiệp và không nghĩ đến việc đạt được mục tiêu của mình.

Người tự ti thường liên tục tìm kiếm "cái tôi" của bản thân, họ không hiểu rằng cái tôi ấy không bao giờ có sẵn trong mỗi người mà mỗi người cần phải nỗ lực để tạo ra nó.

Ăn không ngồi rồi, lười biếng là hậu quả của sự tự ti và thói quen viện cớ thanh minh. Nhàn rỗi cũng giống như gỉ sắt, ăn mòn cả những bề mặt kim loại sáng bóng.

17. Thiếu kiến thức

Sáu mươi năm trước tôi biết mọi thứ; giờ tôi không biết gì cả. Giáo dục là sự khám phá không ngừng cái dốt của chính mình. - **Will Durant**

Bước đi đầu tiên hướng đến tri thức là nhận biết những lĩnh vực mình chưa biết. Càng có kiến thức, con người càng nhận rõ những lĩnh vực mình còn dốt nát. Người cho rằng mình biết mọi thứ mới là người cần học nhiều nhất.

Người dốt là vì họ không biết mình dốt. Và nghiêm trọng hơn cả sự ngu dốt đó là ảo tưởng rằng mình biết tất cả, trong khi thực tế kiến thức mình có chẳng đáng bao nhiêu.

18. Đổ lỗi cho số phận

Thái độ đổ lỗi cho số phận khiến người ta không biết nhìn nhận trách nhiệm của bản thân. Người có thái độ này quy kết sự thành công hay thất bại là do may mắn. Họ cam chịu số phận, chấp nhận tương lai đã định trong lá số tử vi. Họ tin rằng chuyện gì phải đến rồi cũng sẽ đến. Do vậy, họ không bao giờ nỗ lực trước bất cứ việc gì và vô tình thói tự mãn trở thành lối sống đặc trưng của họ. Họ chờ mọi chuyện xảy ra thay vì chủ động giúp chúng tìm đến với mình. Với họ, "Thành công là chuyện hên xui".

Người thiếu bản lĩnh dễ mắc lừa những kẻ bói toán, xem tử vi, hoặc tự nhận là "con trời". Thực chất họ chỉ là phường lừa đảo.

Nếu muốn thất bại, bạn cứ tin vào vận số. Nếu muốn thành công, hãy tin vào luật nhân quả, và bạn sẽ tạo ra chính "vận may" cho mình. Samuel Goldwyn từng nói: "Càng nỗ lực, tôi càng thấy mình may mắn".

Nhiều người cho rằng chẳng qua mình không gặp may

Suy nghĩ này ẩn chứa thái độ đổ lỗi cho số phận. Người chỉ làm việc nửa vời thường nói những câu kiểu như:

- Tôi sẽ thử xem.
- Tôi sẽ coi như vậy được không.
- Tôi cũng định làm chuyện đó.
- Có mất mát gì đâu.
- Suy cho cùng mình cũng chẳng hao tốn nhiều công sức vào chuyện này.

Nếu có những suy nghĩ trên, chắc chắn bạn sẽ thất bại vì không có quyết tâm hay sự tận tụy dành cho công việc đang thực hiện. Cố gắng nửa vời chẳng khác nào chờ mong thất bại và cuối cùng nếm trải đúng kết quả ấy.

Giá trị của sự nỗ lực

Anh chàng kia tậu được một chú ngựa đua, đem về thả trong kho thóc, ngoài treo bảng to với dòng chữ: "Chú ngựa nhanh nhất thế giới". Anh ta không cho ngựa tập luyện cũng không giúp nó duy trì phong độ hay dáng vẻ. Một hôm, anh ta đem ngựa đi thi, nó về chót. Tức giận, anh ta về nhà sửa lại nội dung ghi trên bảng như sau: "Mọi thứ đều quá nhanh đối với con ngựa này".

Chỉ biết sống ì ra, không thực hiện việc nên làm, chắc chắn khi thất bại, người ta sẽ đổ lỗi rằng số phận mình thiếu may mắn.

Cuộc sống không có tầm nhìn, lòng can đảm và chiều sâu nhận thức thì chỉ là một trải nghiệm mù mờ. Người có tâm địa hẹp hòi, lười biếng và hèn nhát thường chọn cách dễ nhất, hay đường đi ít gặp trở ngại nhất.

Hãy hỏi những vận động viên tập luyện 15 năm chỉ để đạt được 15 giây thành tích đỉnh cao ở Thế vận hội Olympic xem có phải huy chương vàng họ đạt được là do

may mắn hay không? Hãy hỏi cảm giác của họ sau những buổi tập luyện với cường độ cao. Họ sẽ bảo rằng họ có cảm giác như đã tiêu hết tất cả sức mạnh cơ thể, trí lực của mình. Nếu không có cảm giác ấy, chắc chắn họ chưa tập luyện hết khả năng của mình.

Người thất bại cho rằng cuộc sống không công bằng. Khi vấp ngã trên đường đua, họ chỉ chú ý đổ lỗi cho bộ thắng kém hiệu quả mà không biết rằng người có chuẩn bị và thi đấu tốt vẫn gặp bộ thắng tương tự, nhưng những người ấy đã tìm cách khắc phục. Đó chính là sự khác biệt.

“Ngưỡng chịu đựng gian khổ của người thành công dần nâng cao vì với họ, công sức tập luyện không phải chỉ để thi đấu mà còn để tôi luyện nghị lực bản thân. - Shiv Khera”

May mắn mỉm cười với những ai biết tự giúp mình

Lũ lụt đe dọa cuộc sống người dân trong thị trấn nọ, ai nấy nhanh chóng tản cư tìm nơi an toàn, trừ một người. Anh ta nói: “Chúa sẽ cứu tôi! Tôi tin tưởng vào Người”. Khi mực nước dâng cao, một chiếc xe tải nhỏ đến cứu, nhưng anh từ chối, bảo rằng: “Chúa sẽ cứu tôi! Tôi tin tưởng vào Người”. Nước lên cao hơn, anh phải trú trên lầu. Có chiếc thuyền tìm đến, nhưng anh cũng khước từ: “Chúa sẽ cứu tôi! Tôi tin tưởng vào Người”. Nước dâng lên mãi đến mức anh phải bò lên tận mái nhà. Trực thăng cứu hộ tìm đến, nhưng anh cũng vẫn giữ câu nói cũ: “Chúa sẽ cứu tôi! Tôi tin tưởng vào Người”. Cuối cùng, anh chết đuối. Khi được gặp Chúa trên thiên đàng, anh giận dữ hỏi: “Con có niềm tin tuyệt đối ở Người. Sao Người lại phớt lờ lời cầu nguyện của con mà để con chết đuối như vậy?”. Chúa bảo: “Thế con nghĩ ai đã phái xe tải, thuyền và trực thăng tới chỗ con?”.

Cách duy nhất khắc phục thái độ đổ lỗi cho số phận là nhận trách nhiệm của bản thân và tin vào quy luật nhân quả hơn là may mắn. Để đạt được bất kỳ mục tiêu nào trong đời, đều cần phải lập kế hoạch, chuẩn bị và hành động hơn là chờ đợi, băn khoăn và mơ tưởng hão huyền.

May mắn tỏa sáng ở những người xứng đáng

Alexander Graham Bell cố tìm tòi phát minh thiết bị trợ thính cho người vợ bị lãng tai. Ông không đạt được mục đích ấy nhưng trong quá trình tìm tòi ông đã phát hiện ra nguyên tắc cấu tạo máy điện thoại. Hẳn bạn không cho người như vậy là may mắn chứ?

May mắn là khi sự chuẩn bị của chúng ta gặp đúng cơ hội. Nhưng nếu không có sự nỗ lực và chuẩn bị, những trùng hợp như thế sẽ không xảy ra.

19. Thiếu mục đích

Những bộ óc vĩ đại sống có mục đích, kẻ tầm thường thì chỉ có mơ ước. - Washington Irving

Rất nhiều câu chuyện về cuộc đời của những người khuyết tật cho thấy khao khát được thành công chính là động lực sống với họ. Họ muốn chứng tỏ với bản thân rằng mình vẫn có thể thành công bất chấp nghịch cảnh – và họ đã làm đúng vậy.

Khao khát là điều làm Wilma Rudolph - người phụ nữ bị liệt, trở thành vận động viên chạy nhanh nhất trên đường đua Thế vận hội năm 1960, giành ba huy chương vàng chung cuộc.

Vận động viên Glen Cunningham nói về thành công của mình như sau: "Khao khát là động cơ làm cậu bé phỏng chân lập kỷ lục thế giới trong cuộc thi chạy 1.500 mét".

Lên năm, một bé gái bị bại liệt bắt đầu học bơi để phục hồi sức khỏe. Vì khao khát thành công, cô gái ấy về sau trở thành người giữ kỷ lục thế giới ở ba nội dung thi đấu và đoạt huy chương vàng tại Olympic năm 1956 ở Melbourne. "Cô gái vàng" ấy chính là Shelley Mann.

Là nền tảng xây dựng nên mọi nhân tố khác, nghị lực chính là nguồn năng lượng trường tồn. - ***Shiv Khera***

Khi thiếu mục đích và phương hướng trong đời, chúng ta không nhìn ra cơ hội. Nếu có khao khát đạt được điều gì đó, người ta mới biết hướng đến mục tiêu, mới có sự nỗ lực tập trung, thể hiện tinh thần kỷ luật trong mọi cố gắng của mình, và sau đó thành công sẽ đến. Nếu bạn không có mục đích và định hướng thì dù có tố

chất nào đi nữa, bạn cũng sẽ không thành công.

20. Thiếu can đảm

Người thành công không mong đợi phép màu hay những việc dễ dàng đến với mình mà chỉ tìm kiếm can đảm và sức mạnh để vượt qua trở ngại. Họ nhìn vào những khả năng còn lại hơn là những thứ đã mất. Chỉ ao ước không thôi thì không bao giờ thành hiện thực; niềm tin và kỳ vọng có cơ sở thuyết phục mới thực hiện được điều đó. Lời cầu nguyện chỉ được đáp lại khi chúng ta biết can đảm hành động. Can đảm và nghị lực là sự kết hợp quan trọng mang lại thành công. Đó cũng là sự khác biệt giữa người bình thường và người khác thường.

Khi lòng can đảm ngự trị trong tâm trí, chúng ta quên đi bao nỗi sợ hãi và vượt qua trở ngại. Can đảm không phải là không sợ hãi mà là vượt qua sự sợ hãi. Nghị lực (khả năng và sự chính trực) mà không có lòng can đảm thì cũng mất hiệu quả, trái lại can đảm mà không có nghị lực thì chỉ là sự chống đối.

CÁCH THỨC DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Thành công giống như nướng bánh. Nếu không làm đúng công thức, sẽ không thể làm ra loại bánh bạn cần. Ngoài việc sử dụng nguyên liệu hảo hạng, pha chế theo đúng tỷ lệ, ta còn phải nướng đúng thời gian tiêu chuẩn. Một khi đã dùng đúng công thức làm bánh, nhờ thực hành và sau nhiều lần rút kinh nghiệm từ những lần hỏng, công việc sẽ trở nên dễ dàng hơn.

BÍ QUYẾT CHINH PHỤC THÀNH CÔNG

- Chơi vì chiến thắng chứ không phải để thất bại.
- Học hỏi từ sai lầm của người khác.
- Giao thiệp với người có nhân cách tốt.
- Cho nhiều hơn nhận.
- Đừng tìm kiếm bất kỳ điều gì mà mình không phải trả giá.
- Luôn nghĩ chuyện lâu dài.
- Đánh giá thế mạnh của bản thân và lấy chúng làm nền tảng cuộc sống.
- Khi quyết định, nên nhìn nhận tổng quát vấn đề.

- Luôn sống với sự chính trực.

ĐỘNG CƠ

Thúc đẩy bản thân và những người xung quanh.

Điều tốt đẹp sẽ đến với người biết chờ đợi.
Abraham Lincoln

Tôi tin vào hai giả thuyết. Thứ nhất: đa số mọi người đều tốt và họ có thể làm tốt hơn; thứ hai: thường thì người ta đều biết nên làm gì để cải thiện đời mình, nhưng không phải ai cũng thực hiện chúng. Đến đây, có thể bạn sẽ đặt ra câu hỏi: Tại sao họ lại như vậy?

Đó là vì họ thiếu động cơ. Động cơ mạnh mẽ nhất đến từ hệ thống niềm tin của chúng ta. Để biến thành hành động, ta cần tin vào điều mình làm và có tinh thần gánh vác trách nhiệm. Khi biết chịu trách nhiệm về cách xử sự, hành động của mình, thái độ sống của ta sẽ trở nên tích cực; đời sống cá nhân lẫn công việc đều đạt hiệu quả tốt hơn; quan hệ nghề nghiệp lẫn gia đình cũng được cải thiện.

Sau khi nhu cầu cơ bản của con người được đáp ứng, nhu cầu cảm xúc sẽ phát triển thành động cơ lớn hơn. Mọi hành vi đều xuất phát từ nguyên tắc "khó nhọc hay lợi ích". Nếu thấy khó nhọc lớn hơn lợi ích đạt được, thì hành động sẽ gặp cản trở. Nếu lợi ích lớn hơn khó nhọc, đó sẽ là động cơ. Lợi ích có thể hữu hình (như tiền thưởng, chuyến đi nghỉ hay quà tặng), cũng có thể vô hình (như được mọi người công nhận, cảm kích; có được cảm giác thành công, toại nguyện; nhận ra giá trị bản thân, sự thành đạt, niềm tin…).

ĐỊNH NGHĨA ĐỘNG CƠ

Vậy, động cơ là gì?

Động cơ là sức đẩy, khuyến khích hành động hay cảm xúc.

CẢM HỨNG VÀ ĐỘNG CƠ KHÁC NHAU NHƯ THẾ NÀO?

Khi tổ chức hội thảo ở nhiều nước trên thế giới, tôi thường nhận được câu hỏi là có thể tạo động cơ thúc đẩy người khác được không. Xin thưa là không, tôi không

làm được việc ấy. Động cơ phải là do mỗi người tìm ra để thúc đẩy chính mình. Điều tôi có thể làm là tạo cảm hứng cho họ thúc đẩy bản thân. Chúng ta có thể xây dựng môi trường tạo động lực cho mọi người.

Cảm hứng là suy nghĩ; động cơ là hành động. Khi suy nghĩ thay đổi, điều ấy thể hiện qua hành vi. Để tạo cảm hứng cho người khác biết thúc đẩy chính mình, ta cần phải hiểu nhu cầu và ước muốn của họ.

Nhân tố hình thành động cơ quan trọng nhất là gì? Tiền bạc? Được xã hội công nhận? Cải thiện chất lượng cuộc sống? Được người thân đón nhận?... Tất cả những điều này đều có thể là sức mạnh thúc đẩy con người.

Chúng ta sẽ làm ra nhiều tiền, nhiều hơn nữa nếu có người lãnh đạo tốt, nhưng kiếm tiền nhiều nhất là nhờ một niềm tin. Người ta sống chết vì niềm tin của mình. Điều này xảy ra hàng ngày trên thế giới. Khi tin bản thân chịu trách nhiệm cho chính cuộc đời, hành vi của mình, tầm nhìn cuộc sống của chúng ta sẽ thay đổi tốt hơn.

Động cơ giống như ngọn lửa – nếu bạn không liên tục cung cấp thêm nhiên liệu, nó sẽ tàn lụi. Nhiên liệu ấy chính là niềm tin vào những giá trị nội tại của mình. Khi được niềm tin dẫn dắt, động cơ sẽ có giá trị tồn tại suốt đời.

ĐỘNG CƠ BÊN TRONG VÀ ĐỘNG CƠ BÊN NGOÀI

Động cơ chia làm hai loại: bên ngoài và bên trong.

Động cơ bên ngoài

Động cơ bên ngoài xuất phát từ ngoại cảnh. Ví dụ như tiền bạc, được xã hội công nhận, danh tiếng, hoặc do sợ hãi (chẳng hạn: sợ bố mẹ thất vọng, sợ bị cấp trên sa thải).

Động cơ do sợ hãi

Công ty nọ muốn thiết lập chính sách trợ cấp lương hưu. Để thực hiện kế hoạch, mọi người phải tham gia 100%. Ai cũng ký tên đồng tình trừ John. Tất cả đều thấy chính sách này là hợp lý và phục vụ lợi ích tập thể, cho nên việc John từ chối ký

tên là trở ngại duy nhất. Đốc công cũng như nhiều đồng nghiệp khác đã cố gắng thuyết phục anh, nhưng không thành công.

Giám đốc công ty gọi John vào văn phòng và bảo: "Này John, đây là cây viết và mấy giấy tờ để anh ký tên hưởng ứng chính sách lương hưu của công ty. Nếu không ký, anh lập tức bị sa thải ngay giờ phút này". John ký ngay. Sau đó, giám đốc mới hỏi anh tại sao trước đó lại từ chối. Anh đáp: "Là vì chẳng ai giải thích kế hoạch này rõ ràng như ông cả".

Lợi ích của động cơ do sợ hãi là:

- Công việc được thực hiện nhanh chóng.
- Tránh được tổn thất vì làm đúng thời hạn công việc.
- Ngay lập tức cải thiện hiệu quả làm việc của bản thân.

Bất lợi của động cơ do sợ hãi là:

- Chịu tác động bên ngoài, tức là chỉ có động cơ khi nhân tố thúc đẩy còn đó; khi nhân tố ấy biến mất, thì động cơ cũng không còn nữa.
- Gây stress.
- Thành quả công việc bị giới hạn trong sự tuân thủ.
- Về lâu dài, thành tích sẽ suy giảm.
- Hủy hoại tính sáng tạo.
- Người ta trở nên quen với "cây gậy" cho nên về sau cần phải có cây gậy lớn hơn mới có hiệu quả thúc đẩy họ làm việc.

Người chỉ làm việc cho qua để khỏi bị sa thải sẽ không bao giờ có giá trị đối với bất kỳ tổ chức nào.

Động cơ khích lệ

Động cơ bên ngoài cũng có thể tồn tại ở hình thức khuyến khích bằng vật chất, tiền thưởng, tiền hoa hồng, được mọi người công nhận, v.v.

Động cơ mang tính chất khích lệ có tác động lớn nhất ở chỗ hiệu quả của nó rất tốt, miễn là sự khích lệ vẫn còn giá trị mạnh mẽ. Lấy ví dụ hình ảnh con lừa với củ

cà rốt đong đưa trước mặt và chiếc xe hàng phía sau. Động cơ khích lệ sẽ có tác dụng nếu chú lừa thấy đói, cà rốt khá ngon, và kiện hàng cũng vừa sức chú.

Thỉnh thoảng, ta phải cho con lừa gặm một miếng cà rốt, nếu không nó sẽ nản chí. Sau khi ăn một chút, bụng con vật không còn đói nữa, rồi ta phải chờ tới khi nó thấy đói lại mới có động cơ kéo xe hàng. Chu kỳ này cũng thường gặp trong môi trường kinh doanh. Ngay khi nhân viên bán hàng đáp ứng đủ chỉ tiêu đặt ra, họ sẽ giảm nhiệt tâm. Điều này là vì động cơ của họ hạn chế ở mức chỉ cần đạt chỉ tiêu. Đó là động cơ bên ngoài, chứ không phải xuất phát từ nội tâm.

Động cơ bên trong

Một cậu bé thường xuyên đi tập đá bóng nhưng chưa bao giờ được chọn vào đội hình chính thức. Khi cậu tập, người bố thường ngồi chờ cuối sân. Một lần, giải đấu đã bắt đầu bốn ngày rồi mà cậu chẳng hề đến sân tập luyện. Đến trận chung kết mới thấy cậu xuất hiện ở chỗ huấn luyện viên. Cậu khẩn khoản: "Thầy ơi, thầy lúc nào cũng cho con ngồi ghế dự bị mà không được chơi chính thức. Hôm nay, thầy cho con ra sân nhé". Huấn luyện viên lắc đầu bảo: "Thầy tiếc là không được con ạ. Hôm nay là trận đấu chung kết, nhiều bạn khác chơi giỏi hơn con. Để giữ danh tiếng cho trường mình, thầy không thể đánh liều với con được". Cậu bé nài nỉ: "Thưa thầy, con hứa sẽ không để thầy thất vọng đâu ạ. Con xin thầy cho con chơi ngày hôm nay". Chưa bao giờ thấy học trò mình khẩn khoản như vậy, nên cuối cùng huấn luyện viên bảo: "Thôi được rồi. Con ra sân đi. Nhưng con nên nhớ, thầy làm vậy là đi ngược lại ý mình và có thể ảnh hưởng không tốt đến trường. Con đừng để thầy thất vọng nhé".

Trận đấu bắt đầu và cậu bé chơi như ngọn lửa bừng cháy. Cậu liên tục ghi bàn, và dĩ nhiên, cậu trở thành ngôi sao trong trận đấu hôm ấy. Đội bóng trường cậu đã giành được chiến thắng lẫy lừng.

Trận đấu kết thúc, huấn luyện viên đến bên cậu, trìu mến hỏi: "Này con, chẳng lẽ ta đã nhìn nhầm người à? Trước giờ có thấy con chơi tốt như thế này đâu. Có chuyện gì với con hả? Sao đột nhiên con đầy hào hưng và sáng tạo trong cách chơi như vậy?". Cậu đáp: "Thưa thầy, là do hôm nay có bố con xem đấy ạ". Huấn luyện

viên quay lại nhìn về góc sân quen thuộc nơi bố cậu bé vẫn hay ngồi xem con thi đấu. Ông nói: “Nè con, thường bố con hay ngồi đó xem con tập, nhưng hôm nay thầy có thấy ai đâu”. Cậu bé ngậm ngùi khẽ nói: “Thưa thầy, có một chuyện con chưa bao giờ nói cho thầy biết. Bố con bị mù ạ. Bốn ngày trước, bố con đã qua đời. Hôm nay ở trên trời, chắc chắn bố đã được xem con thi đấu”.

Động cơ bên trong xuất phát từ nội tâm, từ những nhân tố như lòng tự hào, cảm giác thành công, trách nhiệm và niềm tin.

Động cơ bên trong là cảm giác thầm hài lòng, không phải vì thành công hay chiến thắng, mà vì sự mãn nguyện do đã hoàn thành công việc. Đó là cảm giác mình đã làm công việc trọn vẹn chứ không phải đơn thuần đạt mục đích nào đó. Đạt mục tiêu tầm thường không đem lại cảm xúc hài lòng như vậy. Động cơ bên trong có ảnh hưởng vững bền vì xuất phát từ nội tâm và biến thành khả năng tự thân vận động.

Để có được thành công, chúng ta cần nhìn nhận và liên tục củng cố động cơ của mình. Hãy viết ra giấy mục tiêu của bản thân. Để chúng trước mặt rồi đọc mỗi ngày lúc sáng và trước khi đi ngủ.

Hai nhân tố thúc đẩy động cơ nội tâm quan trọng nhất chính là tinh thần trách nhiệm và được mọi người công nhận.

Được công nhận nghĩa là được trân trọng, đối xử một cách tôn trọng, đàng hoàng; và bản thân cảm thấy gắn bó với mọi người.

Tinh thần trách nhiệm cũng cho con người cảm giác gắn bó với tập thể và làm chủ. Khi đó, người ta thấy được vai trò của mình trong bối cảnh lớn hơn. Thiếu tinh thần trách nhiệm lại làm cuộc sống họ mất động cơ thúc đẩy.

Tinh thần trách nhiệm là động cơ bên trong vì nó đến từ chính nội tâm con người.

Xin kể ví dụ về Jill, cô làm ở vị trí chăm sóc khách hàng đã sáu năm. Jill yêu thích công việc vì được trò chuyện với khách hàng và giúp họ giải quyết vấn đề. Điều cô không hài lòng là hầu hết những nhân viên khác, vốn làm chưa được hai năm, lại

tỏ ra ngang hàng với cô. Cô thất vọng, và phẫn nộ khi thấy họ không chịu nghe đề xuất của mình. Mỗi lần gặp chuyện, họ lại tìm đến người quản lý xin giúp đỡ dù kinh nghiệm của ông ta kém hẳn cô.

Rồi nhà quản lý cũng nhận thấy thành tích của Jill không được tốt như trước, dù cũng không giảm sút. Dường như cô không vui với công việc của mình nữa. Không muốn mất một nhân viên có năng lực như Jill, ông quyết định tăng lương cho cô. Nhưng thái độ làm việc của Jill vẫn không thay đổi. Tiền lương khẩm khá, nhưng điều cô cần chính là sự tôn trọng của đồng nghiệp. Sau khi dành thời gian trò chuyện và hiểu được ngọn nguồn sự thất vọng của Jill, người quản lý đề bạt cô lên vị trí giám sát và yêu cầu các nhân viên khác liên hệ với cô để giải quyết các vấn đề thường ngày. Ở vị trí mới, nhu cầu được mọi người tôn trọng của Jill được thỏa mãn, hiệu quả làm việc của cô tốt lên trông thấy.

Phần thưởng vật chất chỉ là tạm thời và có tác động rất ngắn ngủi; về lâu dài chúng không làm bạn mãn nguyện. Trái lại, khi thấy ý tưởng của mình được thực hiện, bạn sẽ có cảm giác mãn nguyện lớn lao. Khi đó, bạn không còn cảm giác bị mọi người đối xử như đồ vật mà thay vào đó là cảm giác bạn thuộc về một tập thể, công sức bạn bỏ ra là xứng đáng. Chỉ cần được làm công việc thích hợp cũng đã là phần thưởng lớn, thúc đẩy con người sống và làm việc tích cực hơn.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ ĐỘNG CƠ – TÍCH CỰC HOẶC TIÊU CỰC

Khi ở thành phố Toronto, tôi nghe được câu chuyện về hai anh em. Người anh nghiện ma túy, cứ rượu vào rồi là đánh đập vợ con. Người em kinh doanh rất thành đạt, ai ai cũng quý trọng, gia đình ấm êm, hạnh phúc.

Tại sao hai anh em họ sinh ra trong cùng một mái nhà, lớn lên trong cùng một môi trường, nhưng lại khác nhau đến vậy?

Có người hỏi ông anh: “Điều gì khiến anh ra nông nỗi này? Nghiện ma túy, rượu chè, lại còn đánh đập người thân nữa. Nguyên nhân nào khiến anh làm thế?”. Anh ta bảo: “Bố tôi. Bố tôi nghiện ma túy, bia rượu và hành hạ vợ con. Thế anh muốn tôi phải làm sao? Tôi là thế này đó”.

Câu hỏi tương tự cũng được đặt ra cho người em: "Làm thế nào anh thành đạt đến vậy? Động lực nào giúp anh có được điều đó?". Bạn có đoán được lời đáp của anh không? Anh nói rằng: "Bố tôi. Khi còn bé, tôi thường thấy bố tôi say rượu, làm mọi chuyện sai quấy. Từ đó tôi tự hứa với lòng mình rằng không bao giờ tôi muốn trở thành con người như vậy".

Cả hai anh em họ cùng xuất phát từ một thực tế, nhưng một người biết khai thác tích cực, còn một người lại vận dụng rất tiêu cực. Cái nhìn tiêu cực dẫn đến cách sống bắt chước theo tấm gương xấu, dễ dàng hơn nhưng kết quả cũng đau đớn hơn.

BỐN GIAI ĐOẠN TRONG QUÁ TRÌNH CHUYỂN TỪ TRẠNG THÁI CÓ ĐỘNG CƠ SANG MẤT ĐỘNG CƠ

Trong công việc, người ta thường trải qua 4 giai đoạn có trạng thái khác nhau về động cơ.

Giai đoạn 1: Động cơ cao nhất và sự học hỏi trong công việc

Nhân viên có động cơ làm việc cao nhất khi nào? Câu trả lời là: khi vừa mới gia nhập tổ chức. Tại sao? Vì khi đó, nhân viên muốn chứng minh rằng việc mình được tuyển dụng là đúng đắn. Tuy nhiên, do chưa quen với môi trường mới nên năng lực của họ chưa được phát huy một cách tối đa.

Đây là giai đoạn nhân viên cởi mở đón nhận góp ý, và dễ uốn nắn theo văn hóa đặc thù của công ty. Đào tạo và định hướng cho nhân viên mới ngay lúc ấy là việc rất nên làm.

Tổ chức không chuyên nghiệp không có hoặc chỉ có chương trình định hướng rất nghèo nàn. Trong ngày đầu tiên nhân viên đến nhiệm sở, người quản lý dẫn nhân viên mới biết vị trí làm việc, giao nhiệm vu, rồi bỏ đi.

Trong khi đó, ở các tổ chức chuyên nghiệp thì ngược lại. Họ sẵn sàng dành thời gian và công sức hướng dẫn tận tình để dẫn dắt người mới hội nhập công ty thật tốt. Đặc biệt, họ giải thích những nội dung như:

- Hệ thống cấp bậc trong công ty

- Kỳ vọng của mọi thành viên
- Quy tắc làm việc
- Các giới hạn và chỉ dẫn
- Nguyên tắc đạo đức công việc
- Các nguồn lực được phép sử dụng

Chỉ biết mong đợi nhân viên mới đảm nhiệm tốt công việc trong khi không giải thích rõ ràng mọi kỳ vọng cho họ là điều thật vô lý. Việc định hướng và dẫn dắt các nhân viên này sẽ giúp bản thân người quản lý cũng như công ty tránh được những vấn đề phát sinh về sau.

Giai đoạn 2: Có động cơ làm việc và đạt hiệu quả tốt

Đây là giai đoạn nhân viên đã nắm được nhiệm vụ của mình và nhiệt tình thực hiện. Họ học được cách làm và thể hiện sự thành thạo của mình qua hiệu quả công việc, sau đó họ bước vào giai đoạn thứ ba.

Giai đoạn 3: Giảm động cơ nhưng làm việc vẫn còn hiệu quả

Sau một thời gian, mức độ nhiệt tình trong công việc đi xuống, nhân viên bắt đầu biết đủ các mánh khóe trong công việc của mình. Đây là giai đoạn họ không còn động cơ làm việc mạnh mẽ như lúc đầu nữa. Tuy nhiên, họ vẫn tiếp tục vai trò của mình ở mức độ sao cho cấp trên không có lý do sa thải.

Tình trạng này rất có hại cho sự phát triển, bởi nó ngấm ngầm phá hoại tổ chức. Khi ở trong tình trạng này, nhân viên chỉ làm việc ở mức qua loa chiếu lệ, nhưng lại hay gièm pha nỗ lực của người khác, bác bỏ sáng kiến và rêu rao chuyện xấu khắp nơi.

Vì vậy, phải đưa họ trở lại bước thứ hai, nói cách khác là giúp họ làm việc hiệu quả, bằng cách đào tạo. Không nên để nhân viên rơi vào giai đoạn ba quá lâu, bởi vì có nhiều khả năng họ chuyển sang giai đoạn bốn.

Giai đoạn 4: Mất động cơ và làm việc không hiệu quả

Đến đây, người quản lý thường không có cách nào khác hơn là sa thải nhân viên, có lẽ đây là quyết định thích hợp nhất trong hoàn cảnh này.

CÁC NGUYÊN NHÂN LÀM MẤT ĐỘNG CƠ LÀM VIỆC

Tại sao lúc đầu nhân viên thường có động lực làm việc tích cực, nhưng dần dần động lực ấy lại không còn nữa? Có một số nguyên nhân khiến nhân viên mất động lực làm việc là:

- Phê bình hoặc khen thưởng có tính thiên vị
- Phê phán có tính chất tiêu cực
- Bị làm nhục trước tập thể
- Người không làm lại được thưởng (vì vậy người gánh vác công việc trong thực tế không còn động cơ nỗ lực)
- Thất bại hoặc sợ bị thất bại
- Thành công (từ đó sinh ra tự mãn và không muốn phấn đấu nữa)
- Không có định hướng
- Không có mục tiêu hợp lý
- Đánh giá thấp năng lực bản thân
- Không biết sắp xếp ưu tiên kế hoạch hành động
- Hạ thấp giá trị chính mình
- Trong tổ chức có hiện tượng bè phái
- Đối xử bất công
- Thói đạo đức giả
- Chuẩn mực thấp kém
- Thường xuyên thay đổi
- Được giao trách nhiệm nhưng không được trao quyền thích đáng

Phương pháp tạo động cơ mới sẽ không hiệu quả nếu vẫn chưa loại bỏ những nhân tố gây mất động cơ như trên. Nhiều khi chỉ cần loại bỏ những nguyên nhân ấy cũng đánh thức động cơ của nhân viên.

CÁC NHÂN TỐ TẠO ĐỘNG CƠ

Điều cần thiết phải có chính là động cơ tự thân, tức là chúng ta làm việc vì chính

mình chứ không phải vì kẻ khác. Đó mới là động cơ bền vững.

Động cơ lớn nhất chính là niềm tin. Ta cần có niềm tin mạnh mẽ và sẵn sàng chịu trách nhiệm trước mọi hành động và thái độ của mình. Khi con người biết chịu trách nhiệm, mọi thứ sẽ được cải thiện: chất lượng cuộc sống, năng suất công việc, quan hệ xã hội và nỗ lực tập thể.

Một số cách khuyến khích động lực ở người khác như sau:

- Công nhận vai trò, năng lực của họ
- Tỏ thái độ trân trọng
- Giao cho họ những nhiệm vụ thú vị
- Biết lắng nghe
- Khuyến khích họ đặt ra mục tiêu phấn đấu
- Tạo cơ hội cho họ phát triển
- Đào tạo thêm
- Cho họ thử thách
- Giúp đỡ, nhưng không làm giùm những việc họ nên làm

Kết luận

Người ta làm mọi việc tốt nhất là khi có lý do của riêng họ chứ không phải vì yêu cầu của người khác. Câu chuyện về Ralph Waldo Emerson là ví dụ minh họa cho điều này. Có lần ông cùng con trai cố gắng đưa một con bê vào trong chuồng. Cả hai đều mệt lử vì cố kéo và đẩy mãi cũng không được. Tình cờ có cô bé đi ngang qua. Bé cho ngón tay út vào miệng con vật, để nó ngậm và con bê ngoan ngoãn theo bé vào trong nhà kho.

Khi tắm vòi sen, người ta đều cảm thấy đầu óc mình sảng khoái và nảy ra những ý tưởng mới mẻ, lý thú. Nhưng chỉ những người bước ra ngoài, lau mình, và sau đó bắt tay vào việc mới là người tạo nên sự khác biệt. - **Nolan Bushnell**

TRÂN TRỌNG CHÍNH MÌNH

Xây dựng thái độ tích cực

Biết nhìn nhận về bản thân: đó mới là nhân tố quyết định, hay nói đúng hơn nó thể hiện số phận của con người.

- Henry David Thoreau

Trước nhà ga xe lửa, một người ăn xin ngồi đó với một lọ đầy bút chì. Một nhà kinh doanh trẻ tuổi đi qua, thả một đô-la vào lọ nhưng không lấy cây bút nào. Rồi anh bước lên tàu. Khi cửa toa sắp khép lại, anh đột nhiên nhảy xuống và vội vã trở lại chỗ người ăn xin. Anh cầm lấy mấy cây bút và bảo: “Tôi sẽ lấy vài cây. Chúng có giá mà, phải không? Suy cho cùng, anh cũng là người biết kinh doanh đấy chứ. Anh cũng như tôi thôi!”. Nói rồi anh vội quay trở lại tàu.

Sáu tháng sau, nhà kinh doanh ấy đến dự một bữa tiệc. Người ăn xin trước đây cũng tham dự, anh ta mặc com lê thắt nơ rất bảnh bao. Nhận ra người đã “mua” bút chì ngày xưa, anh tiến tới chào và nói: “Có lẽ anh không nhận ra tôi, nhưng tôi nhớ anh rất rõ”. Rồi anh thuật lại câu chuyện sáu tháng trước. Nghe xong, nhà kinh doanh bảo: “À, anh kể tôi mới nhớ. Hồi đó anh ngồi ăn xin mà. Vậy giờ anh làm gì ở đây mà ăn mặc lịch sự vậy?”. Người ăn xin đáp: “Chắc anh không biết hành động khi ấy của anh đã tác động đến tôi thế nào đâu. Thay vì chìa tay ban phước cho tôi, anh đã đối xử với tôi rất đàng hoàng. Anh lấy mấy cây bút chì và bảo chúng có giá, và rằng tôi cũng là người biết kinh doanh như anh”. Anh đi rồi, tôi mới ngẫm nghĩ: “Mình đang làm gì ở cái nhà ga này? Tại sao phải xin ăn cơ chứ?”. Thế rồi tôi quyết định phải làm điều gì đó tích cực hơn với đời mình. Tôi thu xếp hành trang, bắt đầu đi tìm việc làm và bây giờ tôi có mặt ở đây. Tôi chỉ muốn tìm gặp anh và cảm ơn anh đã trao lại cho tôi phẩm giá đích thực của con người. Giây phút gặp anh đã thay đổi đời tôi”.

Điều gì đã khiến người ăn xin ấy thay đổi cuộc đời mình đến vậy?

Đó là vì ý thức về giá trị của bản thân ở anh đã được nâng lên. Ý thức về bản thân là cảm nhận của mình về chính con người mình. Suy nghĩ về chính mình ảnh

hưởng lớn đến mọi việc, từ thành quả công việc, quan hệ xã hội, vai trò gia đình cho đến những thành tựu khác trong đời sống. Ý thức về bản thân là thành tố quan trọng quyết định thành công hay thất bại. Khi có ý thức cao về giá trị bản thân, ta sẽ có một cuộc sống hạnh phúc, mãn nguyện và có mục đích. Nếu không thấy bản thân mình xứng đáng, người ta sẽ không thể nào có suy nghĩ tích cực được. Ý thức về giá trị bản thân tạo động lực phấn đấu cho con người. Kinh nghiệm từ các nhà lãnh đạo và các bậc thầy lỗi lạc trong lịch sử cho thấy, để thành công, con người cần có động lực nội tâm.

Người đánh giá cao bản thân sẽ có thêm tự tin, năng lực và sẵn sàng gánh vác trách nhiệm. Họ đối mặt với cuộc sống bằng một tinh thần lạc quan, cởi mở và nhạy bén. Không những thế, họ còn có động cơ và khát vọng sống. Thành tích và khả năng chấp nhận rủi ro của họ tăng lên. Họ đón nhận những cơ hội và thách thức mới. Họ biết cho và nhận lời phê bình, khen ngợi một cách lịch thiệp và thoải mái.

Ý thức về bản thân là cảm giác hình thành từ việc nhận thức những điều tốt đẹp ở bản thân và thực hiện theo những điều đó.

Biết nhìn nhận chính mình

Một người nông dân nọ trồng bí ngô, khi bí ra trái, để tránh bị sâu phá, anh ta đã lấy lọ thủy tinh đựng từng trái bí nhỏ xíu còn nguyên dây. Đến mùa thu hoạch, trái bí chín vàng nhưng hình dạng từng trái chỉ bằng đúng kích cỡ của chiếc lọ thủy tinh. Trái bí không thể phát triển vượt ngoài giới hạn quanh nó.

Tương tự, trong cuộc sống, con người cũng không thể hành động vượt ngoài ranh giới những suy nghĩ về bản thân, cho dù những ranh giới ấy là gì đi nữa.

TẦM ẢNH HƯỞNG CỦA NHẬN THỨC VỀ BẢN THÂN

Giữa cảm xúc và năng suất làm việc của con người có mối quan hệ trực tiếp. Nhận thức cao về bản thân thể hiện ở sự tôn trọng bản thân, tôn trọng người khác, cũng như tôn trọng tài sản, luật pháp, bố mẹ và quê hương đất nước. Khi không có được đức tính ấy, người ta sẽ nảy sinh nhiều biểu hiện yếu kém.

Những lợi ích khi có nhận thức tốt về bản thân:

- Tạo niềm tin vững chắc.
- Sẵn sàng chịu trách nhiệm.
- Hình thành thái độ lạc quan.
- Có thêm nhiều mối quan hệ tốt đẹp và cuộc sống thêm phần mãn nguyện.
- Nhạy cảm và biết quan tâm nhiều hơn đến nhu cầu của người khác.
- Có thêm động lực, hoài bão và khát vọng.
- Mở rộng tâm hồn đón nhận cơ hội và thử thách mới.
- Cải tiến hiệu quả và tăng cường khả năng chấp nhận rủi ro.
- Biết đóng góp và đón nhận phê bình một cách khéo léo và thoải mái.
- Biết coi trọng uy tín, bởi "chữ tín" là vô giá.

Những hạn chế khi có nhận thức thấp kém về bản thân:

- Trở thành người hay "buôn chuyện".
- Thích chê bai, phê phán người khác.
- Ngạo mạn, ra vẻ như chuyện gì cũng biết. Không muốn cống hiến và hợp tác. Thích hạ thấp người khác và nâng mình lên.
- Tâm địa hẹp hòi và ích kỷ.
- Lúc nào cũng viện cớ bào chữa cho mọi thất bại của mình.
- Không bao giờ chịu trách nhiệm mà luôn đổ lỗi cho người khác.
- Cho rằng cuộc sống đã được số phận an bài nên không có một sáng kiến nào và luôn thụ động chờ đợi mọi việc xảy ra.
- Hay ghen tị.
- Không muốn đón nhận lời phê bình tích cực từ người khác, và thường lui vào thế phòng thủ.
- Cảm thấy chán nản và khó chịu khi không có nhiều người xung quanh.
- Nhận thức thấp kém về bản thân khiến phẩm giá cũng bị ảnh hưởng. Dạng người này không hiểu được ranh giới giữa sự tao nhã và tầm thường. Họ thường kể chuyện phiếm trong những dịp giao tế ngoài xã hội, và khi có hơi

men, câu chuyện của họ càng lúc thêm thô tục.

• Họ không có bạn bè chân thành vì bản thân họ không thành thật với chính mình.

• Họ hứa bừa dù biết rằng mình không làm được. Người ý thức thấp kém về bản thân thường hứa hẹn những chuyện viển vông. Thất hứa sẽ dẫn đến việc đánh mất niềm tin với mọi người và chính mình.

• Họ có nhiều hành vi vô nghĩa và thất thường. Hôm nay có thể rất ngọt ngào dễ thương, nhưng ngày mai lại cư xử thô lỗ. Họ thiếu sự cân bằng.

• Họ khiến mọi người xa lánh và vì vậy, có xu hướng sống cô đơn.

• Họ hay tự ái; nói cách khác, cái tôi của họ rất yếu ớt. Mỗi khi có ai nói gì đó, họ thường cho rằng người đó ám chỉ mình và họ thấy bị tổn thương. Từ đó mà sinh ra tâm trạng thất vọng, chán nản.

Sự khác biệt giữa tính "tự ái" và "nhạy cảm" là gì?

Tính "tự ái" giống như cái gai của cây xương rồng: người nào đụng vào sẽ bị đau đớn. Còn "nhạy cảm" là phản ứng tích cực, biết quan tâm đến người khác. Nhiều khi chúng ta lầm tưởng hai nét tính cách trên là một. Chẳng hạn, ta bảo phải cẩn thận khi nói chuyện với người đó vì họ rất nhạy cảm, trong khi thực chất nên hiểu là họ rất dễ chạm tự ái, vì thế cần thận trọng trong giao tiếp.

Người có ý thức thấp kém về bản thân là người:

• Có những kỳ vọng tiêu cực đối với bản thân cũng như với người khác.

• Thiếu tự tin:

1. Họ liên tục muốn người khác công nhận và khẳng định giá trị của họ.

2. Họ huênh hoang về bản thân cốt để che giấu sự thiếu tự tin ở mình.

3. Họ có những cử chỉ phục tùng hoặc nhút nhát. Luôn miệng xin lỗi về sự tồn tại của mình. Tự hạ thấp bản thân.

4. Họ thiếu sự quyết đoán, không dám bảo vệ ý kiến của mình.

5. Họ thường a dua theo số đông. Vì thiếu tự tin vào bản thân nên họ luôn tìm kiếm sự khẳng định từ bên ngoài.

6. Họ đua đòi theo người này người khác, sẵn sàng bỏ tiền mua những thứ không cần thiết, tất cả chỉ để gây ấn tượng với những người mà thực ra họ chẳng quý mến hoặc ngưỡng mộ.

7. Họ thích thu hút sự chú ý của người khác, muốn mình nổi bật giữa đám đông và tỏ ra là người quan trọng. Cũng vì thế mà sinh ra những hành động kỳ quái, như: lúc nào cũng khoe khoang, khoác lác hoặc mặc đồ lòe loẹt, v.v.

• Do dự và không dám nhận trách nhiệm. Vì thiếu can đảm và sợ bị phê bình nên hành vi của họ không dứt khoát.

• Chống lại chính quyền. Ở đây cần phân biệt rõ giữa nổi loạn do vững tin vào quan điểm của mình và nổi loạn vì nhận thức bản thân yếu kém. Tất cả những lãnh tụ lỗi lạc trên thế giới như Mahatma Gandhi, Martin Luther King và Abraham Lincoln đều là người "nổi loạn". Họ chống lại chính quyền nhờ lòng can đảm và niềm tin vào lập trường của mình. Ngược lại người có nhận thức thấp kém về bản thân chống lại chính quyền chỉ vì đó là thế lực, dù là thế lực chân chính.

• Có tư tưởng chống lại xã hội và có thể sống lãnh đạm với mọi người.

• Không nhận thức được hướng đi trong cuộc sống và luôn giữ thái độ bất cần trong hành vi hàng ngày.

• Lúng túng khi thể hiện cũng như đón nhận lời khen. Nếu khen người khác, họ có cảm giác như mình đang đánh giá sai, còn khi nhận lời khen họ lại thấy mình không xứng đáng. Nhưng cảm giác không xứng đáng ấy không phải là sự khiêm tốn.

• Quá chú trọng đến vấn đề vật chất, chỉ biết nhìn nhận giá trị của người khác qua tài sản chứ không phải qua năng lực và phẩm chất. Họ quên rằng con người tạo ra của cải chứ không phải ngược lại. Với họ, nhãn hiệu thời trang chính là biểu tượng địa vị xã hội.

• Thô lỗ và vụng về.

• Chỉ biết lấy đi mà không biết cho lại.

Ý thức thấp kém về bản thân có thể dẫn đến những hành vi rất cực đoan. Người

đánh giá cao bản thân có thể cũng cư xử như vậy, song vì lý do khác. Họ ở một mình vì thích sự yên tĩnh, trong khi người coi thường bản thân lại thích một mình vì không được thoải mái trong đám đông.

Một số khác biệt giữa người biết coi trọng bản thân và người nhận thức thấp kém về bản thân

Người coi trọng bản thân	Người nhận thức kém về bản thân
Đánh giá cao bản thân	Đánh giá thấp bản thân
Nói về ý tưởng	Nói về con người
Thái độ quan tâm	Thái độ chỉ trích
Khiêm tốn	Kiêu ngạo
Tôn trọng chính quyền	Chống lại chính quyền
Can đảm do có niềm tin	A dua để được công nhận
Tự tin	Bối rối
Coi trọng nhân cách	Coi trọng tiếng tăm
Quyết đoán	Hung hăng
Dám chịu trách nhiệm	Đổ lỗi cho người khác
Quan tâm bản thân	Ích kỷ
Lạc quan	Tin vào định mệnh
Hiểu biết	Tham lam
Hiếu học	Tự cho là mình biết tất cả
Nhạy cảm	Dễ tự ái
Sống tự lập	Cô đơn
Trao đổi	Tranh cãi
Tin vào giá trị bản thân	Chỉ tin vào giá trị vật chất
Có phương hướng trong cuộc sống	Bị lầm đường
Kỷ luật	Ý thức tự do lệch lạc
Động lực xuất phát từ nội tâm	Động lực xuất phát từ nội tâm bên ngoài
Tôn trọng người khác	Xem thường người khác
Thưởng thức sự lịch lãm	Bám theo cái tầm thường
Biết giới hạn	Mọi chuyện sao cũng được
Là người biết cho đi	Là người chỉ biết nhận

Để trở thành người biết nhìn nhận và đề cao giá trị bản thân, không nhất thiết chúng ta phải có đủ các đặc điểm kể trên. Có thể những tố chất ấy xuất hiện ở mức độ nhiều ít khác nhau. Điều quan trọng là phải nhận thức rõ mục tiêu của mình, từ đó nỗ lực cải thiện bản thân.

Tại sao phải dùng mặt nạ?

Một giám đốc điều hành trẻ tuổi nọ vừa mới được đề bạt. Vốn có nhận thức thấp

kém về bản thân, anh chẳng thấy thoải mái lắm với vị trí và không gian làm việc mới. Có tiếng gõ cửa. Để tỏ vẻ mình là người quan trọng và bận rộn, anh nhấc điện thoại lên, sau đó ra hiệu mời khách vào. Trong khi khách đứng chờ, anh cứ tiếp tục nói chuyện trên điện thoại, thỉnh thoảng gật đầu khẳng định: "Không thành vấn đề, tôi có thể lo chuyện đó". Vài phút sau, anh mới gác máy và hỏi khách đến có việc gì. Vị khách đáp: "Thưa ngài, tôi đến kết nối điện thoại cho ngài".

HÀNH VI BỘC LỘ TÍNH CÁCH

Có thể nhận ra một phần tính cách con người thông qua những việc họ làm hoặc không làm, thích hoặc không thích. Chẳng hạn, tính cách thể hiện qua:

- Kiểu bạn bè đang giao du hoặc không muốn giao du.
- Cách đối xử với những người xung quanh, nhất là với thuộc cấp, với người già và người khuyết tật.
- Thể loại sách, nhạc và phim ưa thích.
- Những chuyện cười thích kể hay thích nghe.

Mọi hành động của chúng ta đều thể hiện một phần tính cách nào đó. Vì vậy, nếu chúng ta có niềm tin, sự nhạy cảm và tinh thần hợp tác, chúng ta có thể lay chuyển người khác bằng những nỗ lực của chính mình. Làm được điều đó nghĩa là chúng ta xứng đáng có được sự trân trọng.

Đánh giá bản thân tích cực	Đánh giá bản thân tiêu cực
Tự trọng	Dè bỉu bản thân
Tự tin	Nghi ngờ bản thân
Đề cao giá trị bản thân	Lạm dụng bản thân
Chấp nhận bản thân	Phủ nhận bản thân
Yêu thương bản thân	Xem bản thân là trung tâm
Hiểu rõ bản thân	Lừa dối bản thân
Kỷ luật tự giác	Sống buông thả

Đánh giá cao bản thân không có nghĩa là quá đề cao "cái tôi". Nếu ta không hòa hợp với chính mình thì cũng không thể hòa hợp với người khác, đơn giản vì ta

không thể cho người khác điều mà mình không có. Tương tự, nếu không biết đánh giá bản thân một cách thẳng thắn, ta sẽ khó lòng chia sẻ và nhìn nhận người khác một cách đúng đắn được. Một tâm hồn cần phải lành mạnh mới có thể hỗ trợ người khác trong đời sống tinh thần.

NGUYÊN NHÂN CỦA VIỆC ĐÁNH GIÁ THẤP BẢN THÂN

Ngay từ lúc mới chào đời, con người đã bắt đầu hình thành những đánh giá bản thân, cả tích cực lẫn tiêu cực. Những cảm giác ấy phát triển dần thông qua sự nhìn nhận, củng cố của người khác.

1. Nói về mình một cách tiêu cực hoặc có những ám chỉ tiêu cực về bản thân

Nói về mình một cách tiêu cực là khi ta tự nhủ (vô tình hoặc cố ý), những điều như sau:

- Trí nhớ mình thật kém.
- Mình chẳng giỏi toán.
- Mình không có tố chất thể thao.
- Mình mệt mỏi.

Suy nghĩ trên chỉ củng cố những điều tiêu cực và làm chúng ta thêm mất tinh thần. Chẳng bao lâu, tâm trí sẽ tin vào điều tiêu cực ấy và hành vi bộc lộ theo hướng đó.

2. Môi trường giáo dục của gia đình

Tại sao chúng ta phải làm việc vất vả để trở thành người giàu sang mà không quan tâm gì đến con cái, trong khi sẽ có ngày ta giao lại cho chúng tất cả thành quả của mình? - **Socrates**

Cha mẹ tốt là cha mẹ biết nuôi dưỡng lòng tự tin và khích lệ những giá trị tốt đẹp ở con cái thông qua việc truyền dạy cho chúng niềm tin, sự chân thành và chính trực.

Gia tài vĩ đại của một con người là có bố mẹ lương thiện, đạo đức. - **Shiv Khera**

Tấm gương mẫu mực hoặc cố vấn tinh thần có thể là bố, mẹ, họ hàng hay thầy cô… những người được trẻ xem trọng. Trong những năm đầu đời, trẻ thường ngưỡng mộ những người lớn có vị thế ảnh hưởng đối với trẻ. Thậm chí lúc trưởng thành,

nhiều người vẫn xem người quản lý và lãnh đạo của mình là tấm gương điển hình trong cuộc sống.

Những cách giáo dục sai lầm đối với trẻ

• Dạy trẻ định giá mọi thứ. Điều này khiến trẻ sẵn sàng đem bán cả sự chính trực trong tương lai.

• Không cho trẻ cơ hội khẳng định lập trường của bản thân. Điều này khiến trẻ trở thành kẻ hèn nhát.

• Nhồi vào đầu trẻ ý nghĩ chiến thắng là quan trọng nhất. Điều này khiến trẻ quyết tâm chiến thắng bằng mọi thủ đoạn.

• Nuông chiều ý thích của trẻ. Điều này khiến trẻ nghĩ rằng mọi người có bổn phận phải cung phụng chúng.

• Khi trẻ nói điều sai quấy, mọi người trong nhà phá lên cười, khiến chúng tin rằng mình được tán thưởng.

• Không định hướng cho trẻ những giá trị luân lý, đạo đức nào và cho rằng chờ lớn lên chúng sẽ "tự quyết".

• Để mặc trẻ chọn lựa mà không hướng dẫn, không dạy trẻ hiểu rằng chọn lựa nào cũng có cái giá của nó.

• Không nhắc nhở khi trẻ làm điều sai trái. Điều này dần dần khiến trẻ hình thành cảm giác tự tôn.

• Luôn làm mọi việc giúp trẻ. Điều này khiến trẻ trở nên lười biếng và nảy sinh thói quen đùn đẩy trách nhiệm cho người khác.

• Để trẻ đọc sách, xem phim hoặc nghe bất kỳ thể loại nhạc nào chúng muốn. Cẩn thận với thức ăn cho trẻ nhưng lại để tâm hồn chúng hấp thu những thứ rác rưởi.

• Dạy trẻ a dua theo bạn bè đồng trang lứa để được số đông chấp nhận.

• Bố mẹ cãi nhau trước mặt con cái, khiến chúng luôn mang mặc cảm về sự đổ vỡ.

• Cho trẻ nhiều tiền và không dạy trẻ giá trị của đồng tiền chân chính.

• Quá dư dả về đời sống vật chất (từ đồ ăn, thức uống cho đến những tiện nghi

khác) khiến trẻ dễ rơi vào vỡ mộng, chán nản.

• Chăm chăm bênh vực trẻ, chống lại hàng xóm và thầy cô khi họ có những ý kiến không hay về chúng.

• Khi trẻ gây ra rắc rối, lại biện hộ rằng: "Tôi đã cố hết sức nhưng có làm được gì với nó đâu".

• Không bao giờ áp dụng kỷ luật với trẻ vì cho rằng làm vậy là lấy mất tự do của con.

• Không trực tiếp dạy dỗ trẻ.

TRẺ THƠ HẤP THỤ BÀI HỌC TỪ MÔI TRƯỜNG SỐNG

Nếu sống với sự phê bình, trẻ sẽ học cách xem thường.

Nếu sống với lời khen, trẻ học cách cảm kích.

Nếu sống với sự thù địch, trẻ học cách đánh nhau.

Nếu sống với sự khoan dung, trẻ học đức kiên nhẫn.

Nếu sống với sự nhạo báng, trẻ sẽ học tính nhút nhát.

Nếu sống với sự khuyến khích, trẻ học tính tự tin.

Nếu sống với sự xấu hổ, trẻ hình thành mặc cảm có lỗi.

Nếu sống với sự tán thành, trẻ học cách yêu quý bản thân.

Nếu sống với sự lương thiện, trẻ học được tính công bằng.

Nếu sống với sự an tâm, trẻ học được tính trung thành.

Nếu sống với sự chấp nhận và tình bạn, trẻ học được cách tìm cho mình tình yêu trong cuộc sống.

Nhận được điều gì, trẻ sẽ trả lại cho xã hội điều ấy.

XÂY DỰNG LÒNG TỰ TIN

Hàng ngày, trước khi đi làm, đôi vợ chồng trẻ nọ thường đưa con gái đến nhà trẻ gửi. Khi chia tay, bố mẹ và con hôn tay nhau, sau đó cất nụ hôn vào túi áo. Cả ngày, mỗi khi buồn, bé gái thường lấy ra một nụ hôn và đặt lên má. Điều này khiến cho cả bé cũng như cha mẹ đều có cảm giác như đang ở bên nhau. Một ý tưởng tuyệt vời!

Giáo dục

Ngu dốt không có gì đáng xấu hổ, chỉ có lười nhác, không chịu học mới là điều đáng xấu hổ.

Cách tốt nhất để dạy dỗ trẻ là hãy nêu gương cho chúng. Nếu ngay từ thời thơ ấu,

trẻ đã được dạy về tính chính trực, sau này chúng sẽ trở thành những người tốt. Bởi tính chính trực mạnh mẽ hơn sự lương thiện, và nó được xem là nền tảng cho sự lương thiện.

Thanh thiếu niên rất dễ bị ảnh hưởng. Một khi chứng kiến bố mẹ, thầy cô hay những người chúng vốn tin tưởng lộ vẻ đạo đức giả, hoặc có những hành vi không đúng đắn, chúng sẽ:

- Thất vọng.
- Mất đi sự trân trọng dành cho người cố vấn tinh thần của mình.
- Thường xuyên tiếp xúc với những hành vi xấu ấy khiến chúng dần xuôi theo.

Tấm gương xấu

Một thầy giáo hỏi cậu học trò rằng "bố em làm nghề gì?", cậu bé đáp: "Em không rõ, nhưng em nghĩ là bố em làm bút mực, bút chì, bóng đèn tròn, giấy vệ sinh, vì đó là những thứ bố mang về nhà hằng ngày trong hộp cơm trưa của bố".

Yếu tố tâm lý

Câu nói: "Thành công sản sinh thành công và thất bại sản sinh thất bại" đúng với khá nhiều trường hợp. Chẳng hạn, trong thể thao, vào một thời điểm nhất định nào đó, khi tinh thần của nhà vô địch xuống thấp, một huấn luyện viên giỏi sẽ không bao giờ để anh ta đấu cặp với một đối thủ giỏi vì nếu thêm một lần thất bại nữa, tinh thần thi đấu của anh ta sẽ xuống dốc trầm trọng. Thay vào đó, để khôi phục lại sự tự tin cho anh, huấn luyện viên cần cho anh đấu với đối thủ yếu hơn. Chiến thắng sẽ vực "cái tôi" trong thi đấu của anh dậy. Tiếp theo là một đối thủ hơi mạnh hơn một chút và chiến thắng ấy cải thiện mức độ tự tin. Cứ vậy cho đến ngày nhà vô địch sẵn sàng đối mặt với thử thách cuối cùng.

Trước thành công, sự tự tin sẽ tăng lên và dễ thành công hơn trong lần tiếp theo. Vì vậy, một nhà lãnh đạo giỏi, một ông bố, bà mẹ tâm lý, hay một giáo viên xuất sắc… là người biết lượng sức thuộc cấp hoặc con cái, học trò của mình để giao những nhiệm vụ dễ thực hiện trước. Khi hoàn thành những việc này một cách thành công, sự tự tin và sự đánh giá bản thân ở đối tượng sẽ tăng lên, khuyến

khích đối tượng cố gắng hơn nữa.

Trách nhiệm của chúng ta là giúp phá vỡ chuỗi thất bại liên tục từ đó đưa bản thân và con cái mình đi vào chuỗi thành công liên tục.

Đừng nhầm lẫn giữa vấp ngã và thất bại. Khi vấp ngã, hầu hết chúng ta đều mất tinh thần đến mức cho rằng mình là kẻ thất bại mà không biết rằng vấp ngã chỉ là thử thách trên con đường đi đến thành công. Chúng ta có thể đã vấp ngã nhưng chúng ta không phải là người thất bại. Chúng ta có thể bị người khác lừa dối nhưng không phải vì thế mà chúng ta là những kẻ xuẩn ngốc. Chúng ta chỉ thất bại khi chúng ta bỏ cuộc.

Khuyến khích tốt hơn chê bai

Giả sử đứa trẻ trở về nhà với sổ liên lạc ghi năm điểm A, một điểm B, thông thường điều đầu tiên bố mẹ sẽ hỏi bé là: “Tại sao con lại bị điểm B?”.

Điều này có nên hay không?

Tâm lý đứa trẻ đang thực sự mong đợi bố mẹ thừa nhận những nỗ lực để có được năm điểm A của nó. Vì vậy, bố mẹ cần phải biết khen ngợi các điểm A con đạt được, sau đó khuyến khích con cố gắng hơn nữa để lần sau có được cả sáu điểm A. Ngược lại, nếu bố mẹ chỉ quan tâm căn vặn về một điểm B mà bỏ qua năm điểm A, chắc chắn kết quả lần sau của trẻ sẽ giảm xuống.

Tương tự, trong công việc, một nhân viên có thể làm một trăm việc đúng và một việc sai. Thử đoán sếp nên nhìn vào đâu để đánh giá? Tất nhiên, sếp cần phải biết công nhận sự đóng góp tích cực, nhưng không nên hạ thấp tiêu chí xuống. Có như vậy nhân viên mới phấn đấu hơn nữa.

Đặt ra kỷ luật thích hợp

Kỷ luật là gì?

Kỷ luật phải chăng là hành động có điều chỉnh sau khi xảy ra vấn đề (hoặc sai trái)? Kỷ luật có phải là sự áp đặt? Lạm dụng? Kỷ luật có tước mất tự do hay không?

Câu trả lời là "không" cho tất cả những câu hỏi trên. Kỷ luật không có nghĩa là lấy thắt lưng ra đánh con. Đó là sự điên cuồng. Kỷ luật là sự cứng rắn vì thương con. Đó là phương hướng. Kỷ luật là sự ngăn chặn trước khi nảy sinh vấn đề; là sự kìm giữ dòng chảy và khơi nguồn năng lượng để đạt được thành quả tốt. Kỷ luật không phải là cái bạn làm cho người khác, mà là điều bạn làm cho những người mình quan tâm.

Kỷ luật là hành động yêu thương. Đôi khi, chính sự khắt khe mới là nhân từ. Điều này tương tự như không phải tất cả thuốc uống đều ngọt, không phải mọi ca mổ đều không đau đớn, nhưng chúng ta phải dùng chúng.

Bố mẹ tốt không ngại thực hiện kỷ luật bất cứ khi nào, kể cả trước sự phản ứng của con.

Được sinh ra và lớn lên trong môi trường yêu thương, có kỷ luật, trẻ sẽ biết tôn trọng bố mẹ nhiều hơn và trở thành những công dân có ích . Nếu kỷ luật được thi hành trong mọi gia đình, tội phạm vị thành niên sẽ giảm xuống đến 95%. - ***J. Edgar Hoover***

Kỷ luật mang lại tự do

Bản năng của con người là làm bất cứ chuyện gì mình muốn, bất chấp hậu quả. Cho phép đứa trẻ ăn cả hộp sô-cô-la có thể làm bé bị bệnh. Trái lại, cho bé ăn một hoặc hai viên mỗi ngày sẽ giúp bé có một trải nghiệm thú vị trong một thời gian lâu dài hơn.

Có quan niệm sai lầm cho rằng tự do nghĩa là thoải mái làm theo ý muốn cá nhân của mình. Nhưng thực tế cuộc sống cho thấy "tự do" kiểu đó thường dẫn đời sống con người tới sự bất ổn. Trong rất nhiều trường hợp, tính thiếu kỷ luật đã cản trở con người thành công.

Tự do không đến từ sự tận hưởng trọn vẹn điều mình muốn mà là kiểm soát được mong muốn đó. – **Epictetus**

Một cậu bé đi thả diều với bố, cậu hỏi bố điều gì đưa diều lên cao. Bố cậu bảo: "Là sợi dây con ạ". Cậu con trai nói: "Bố, rõ ràng là sợi dây đang kéo diều xuống cơ mà!". Bố bảo con quan sát rồi ông lấy kéo cắt đứt sợi dây. Ngay lập tức cánh diều

chao đảo rồi sa xuống đất.

Trong cuộc đời cũng vậy, đôi khi chính những yếu tố ta cho rằng kìm hãm mình, lại là yếu tố giúp chúng ta bay cao. Đó chính là bản chất cốt lõi của kỷ luật.

Tôi muốn được tự do!

Bạn có thể nghe câu nói này ở bất cứ đâu. Hãy thử tưởng tượng, nếu bạn đưa xe lửa ra khỏi đường ray, nó được tự do, nhưng nó sẽ đi đâu? Tương tự, nếu mỗi người đều có thể đưa ra những quy luật giao thông của riêng mình và lái xe bất cứ chỗ nào mình thích thì đường sá sẽ ra sao?

Thật vậy, con người tự do nhất là khi biết tuân thủ các nguyên tắc, kỷ luật một cách tự giác.

Kỷ luật xuất phát từ tình yêu thương

Trong các buổi hội nghị chuyên đề, tôi thường hỏi thính giả rằng: “Nếu con bạn sốt cao và không muốn đi bác sĩ, bạn sẽ làm gì?”. Họ thường trả lời rằng họ sẽ cần đến sự giúp đỡ của bác sĩ cho dù đứa trẻ kháng cự. Tại sao? Vì đó là việc làm tốt nhất cho con lúc bấy giờ.

Một vị quan tòa trước khi tuyên án người đàn ông nọ tội ăn cướp đã hỏi anh ta có điều gì cần nói không. Người đàn ông đáp: “Vâng thưa quý tòa. Xin hãy bỏ tù bố mẹ tôi luôn ạ.” Quan tòa hỏi: “Tại sao?”. Người đàn ông ấy đáp: “Khi tôi còn bé, tôi ăn cắp một cây viết chì ở trường học, bố mẹ tôi biết chuyện này mà chẳng nói tiếng nào. Sau đó, tôi lấy một cây viết mực của người khác, họ cũng phớt lờ đi. Tôi tiếp tục ăn cắp nhiều thứ khác ở trường và hàng xóm cho đến khi trở thành một kẻ cướp thật sự. Nếu có người đồng hành với tôi trong tù, đó phải là bố mẹ tôi”.

Thật vậy, mặc dù không chối bỏ tội ăn cắp của mình, nhưng câu nói của anh ta khiến nhiều bậc cha mẹ phải suy nghĩ lại cách dạy dỗ con cái của mình.

Cho con lựa chọn là điều quan trọng, nhưng chọn lựa sai lầm chỉ đưa đến những tai họa. Chuẩn bị tinh thần và thể chất chu đáo là kết quả của sự hy sinh và tính kỷ luật tự giác.

Chúng ta cũng có thể học hỏi điều này từ đời sống tự nhiên. Chẳng hạn như ở loài hươu cao cổ. Hươu mẹ sinh con ở tư thế đứng. Từ mặt lót mềm mại của tử cung mẹ, hươu cao cổ con bị rơi xuống nền đất cứng, chú ta cứ thế ngồi bệt ra đất. Điều đầu tiên hươu mẹ làm là ra phía sau con mình và đá nó một cái thật mạnh. Hươu con đứng dậy, nhưng chân chú yếu ớt, loạng choạng và lại quỵ xuống. Hươu mẹ lại ra phía sau và đá thêm cú nữa. Hươu con đứng lên rồi lại ngồi xuống. Cứ thế, hươu mẹ sẽ đá liên tục cho đến khi hươu con đứng được và bắt đầu bước đi. Tại sao? Vì hươu mẹ biết rằng cơ hội sống sót duy nhất cho con mình là nó phải sử dụng tốt đôi chân của nó – nếu không nó sẽ bị các động vật săn mồi khác ăn thịt.

Vậy hành động của hươu mẹ có phải xuất phát từ tình yêu thương không? Chắc chắn là như thế.

Hãy nghĩ xem, nếu không có kỷ luật thì:

- Thuyền trưởng có thể điều hành con tàu một cách đúng hướng không?
- Vận động viên có thể chiến thắng không?
- Nghệ sĩ violin có thể chơi tốt trong buổi hòa nhạc không?

Câu trả lời cho mỗi câu hỏi trên dĩ nhiên là "không!".

Tôi từng nghe không ít vị phụ huynh bảo rằng: "Tôi không quan tâm con tôi làm gì, miễn điều đó làm chúng vui là được". Tôi hỏi lại: "Chẳng lẽ anh/ chị không muốn biết điều gì làm chúng vui hay sao? Nếu việc hành hung người khác trên phố hoặc lấy trộm đồ của ai đó là một trong những thú vui của chúng thì anh/chị nghĩ sao?".

Việc tạo dựng hạnh phúc cho bản thân như thế nào và ở đâu cũng quan trọng như chính hạnh phúc vậy. Đó là kết quả những giá trị nhân phẩm, tính kỷ luật và trách nhiệm của mỗi chúng ta.

Có thể bạn từng nghe đâu đó câu nói rằng hãy "làm điều bạn thích". Thực ra, nói ngược lại cũng đúng: "Hãy thích điều bạn làm". Có những lúc ta cần làm điều nên làm cho dù ta không thích chăng nữa.

Những đứa trẻ bị bỏ mặc sẽ tự lượm lặt bất kỳ giá trị nào chúng có thể học được từ bạn bè và phương tiện truyền thông. - **Đặc san của Hiệp hội Gia đình Hoa Kỳ**

Một bà mẹ nọ về nhà sau một ngày làm việc mỏi mệt, sau khi dọn dẹp nhà cửa, cho con cái ăn uống, tắm rửa xong, đến khi đi ngủ thì đã mệt lử. Nửa đêm, bé khóc, người mẹ ấy vẫn phải dậy, vì ba lý do sau:

- Tình thương
- Bổn phận
- Trách nhiệm

Chúng ta không thể sống chỉ bằng cảm xúc. Ta cần sống có kỷ luật, dù ở tuổi nào đi nữa. Thành công trong đời chỉ đến khi ta không đầu hàng, mà làm được chuyện cần được làm. Điều đó đòi hỏi tính kỷ luật.

Đừng gán cho trẻ những tên gọi tiêu cực

Không ít phụ huynh hay gọi bông đùa con mình là “đồ ngốc” và “đồ đần”. Những kiểu gán ghép như vậy sẽ ám ảnh cuộc đời đứa trẻ, khi trưởng thành chúng sẽ chứng minh rằng những điều bố mẹ mình nói là đúng. Những cách gán ghép như vậy không chỉ dính chặt với cuộc đời một người mà cả nhiều thế hệ. Hệ thống đẳng cấp ở Ấn Độ là một minh chứng cho sự tổn thương mà những cách gọi ấy gây ra. Đẳng cấp cao hay thấp chẳng qua chỉ là cách gọi gán ghép mà thôi.

Những câu nói khiến đứa trẻ cảm thấy bị bẽ mặt như:

- Con ngu quá.
- Con chẳng bao giờ làm đúng chuyện gì cả.
- Con chẳng được tích sự gì.

Dạy con những giá trị đúng đắn

Đôi lúc, vì vô tình mà người lớn hoặc cấp trên truyền lại cho trẻ hay cho nhân viên của mình cách ứng xử sai trái. Ví dụ, ta bảo con hoặc nhân viên nói dối giùm mình, như:

- Nói với họ bố/mẹ không có ở nhà.
- Nói với họ ngân phiếu đã chuyển qua thư rồi.

Từ những lời nói dối nhỏ nhặt có thể khiến người ta trở thành kẻ nói dối chuyên nghiệp. Khi ta dạy người khác nói dối, sẽ có ngày họ nói dối với chính chúng ta. Ví

dụ, cô thư ký gọi điện thoại báo bệnh trong khi thực ra cô muốn nghỉ làm để đi mua sắm vào dịp khuyến mãi. Có thể chính ông chủ là người đã tạo điều kiện để cô thực hành đủ để trở thành một "chuyên gia" trong việc nói dối.

CÁC BƯỚC XÂY DỰNG SỰ ĐÁNH GIÁ TÍCH CỰC VỀ BẢN THÂN

1. Biến vết sẹo thành ngôi sao

Tìm hiểu lịch sử cuộc đời những người đã biến điều tiêu cực thành tích cực, nghịch cảnh thành lợi thế, vật cản thành bàn đạp, bạn sẽ thấy họ là người không để sự thất vọng và thất bại làm nhụt chí.

Trong số những con người ấy, không thể không kể đến Beethoven – một thiên tài âm nhạc nhưng lại bị khiếm thính; một Milton với những vần thơ bất diệt về cảnh sắc thiên nhiên nhưng lại bị khiếm thị. Và một Franklin D. Roosevelt - Tổng thống Hoa Kỳ, một nhà lãnh đạo vĩ đại của thế giới - phụng sự đất nước và dân tộc trên chính chiếc xe lăn của mình.

Câu chuyện về Wilma Rudolph

Wilma Rudolph chào đời trong một gia đình nghèo ở tiểu bang Tennessee. Năm bốn tuổi, bà vừa bị viêm phổi, vừa bị sốt ban đỏ, hai căn bệnh cùng lúc khiến bà mắc chứng bại liệt. Bà phải đi nạng và bác sĩ bảo bà sẽ không bao giờ đi được trên chính đôi chân của mình. Nhưng nhờ có sự động viên của mẹ, Wilma đã nuôi khát vọng trở thành người phụ nữ chạy nhanh nhất trên đường đua thế giới.

Lên chín tuổi, bất chấp lời khuyên của bác sĩ, Wilma đã tháo nạng ra và tập đi bước đầu tiên, điều mà bác sĩ dự đoán bà sẽ chẳng bao giờ làm được. Năm 13 tuổi, Wilma tham gia cuộc đua đầu tiên và về chót. Sau đó Wilma tham gia cuộc đua thứ hai, thứ ba, thứ tư và vẫn về chót… Cho đến một ngày, bà về nhất.

Năm 15 tuổi, Wilma tới trường đại học tiểu bang Tennessee, ở đó bà đã gặp được huấn luyện viên Ed Temple. Bà nói với vị huấn luyện viên này rằng: "Tôi muốn là người phụ nữ chạy nhanh nhất trên đường đua thế giới". Temple bảo: "Với tinh thần của cô, sẽ không ai có thể ngăn được quyết tâm ấy. Tôi sẽ giúp cô".

Đến ngày tham dự Thế vận hội Olympic – nơi hội tụ của những gương mặt xuất

sắc – Wilma được sắp xếp tranh tài với một phụ nữ tên là Jutta Heine, người chưa bao giờ bị đánh bại. Tại cuộc đua chạy 100 mét, Wilma đã đánh bại Jutta Heine và đoạt huy chương vàng đầu tiên cho mình. Tiếp đến ở cuộc đua 200 mét, một lần nữa Wilma lại giành thắng lợi trước Jutta và đoạt huy chương vàng thứ hai. Đến cuộc thi chạy tiếp sức 400 mét, Wilma lại thi đấu với Jutta. Trong cuộc chạy tiếp sức này, người nhanh nhất sẽ chạy vòng cuối cùng và là niềm hy vọng của cả đội.

Người đầu tiên chạy và truyền lệnh cho nhau một cách dễ dàng, khi đến lượt Wilma, bà đánh rơi lệnh truyền. Nhưng khi thấy Jutta lao nhanh ở phía bên kia; Wilma liền nhặt truyền lệnh lên, chạy như bay, đánh bại Jutta lần thứ ba và giành huy chương vàng thứ ba cho mình. Tất cả đã đi vào lịch sử. Người phụ nữ bại liệt đã trở thành người phụ nữ chạy nhanh nhất thế giới tại Thế vận hội Olympic năm 1960.

Nghị lực phi thường ở Wilma chính là bài học cho mỗi chúng ta. Con người ấy đã dạy chúng ta rằng người thành công là người giành thắng lợi bất chấp những trở ngại, chứ không phải họ thành công vì không gặp trở ngại.

2. Học hỏi điều mình chưa biết

Giáo dục dạy ta điều nên làm và không nên làm.

Tôi đang tìm những người có năng lực vô hạn và tin rằng không có điều gì là không thể làm được. - **Henry Ford**

Không được học nhiều, và thực tế chỉ học tới năm 14 tuổi, nhưng Henry Ford là người đã mang chiếc V8 đến cho thế giới. Trước đó, khi ông yêu cầu tất cả những nhân viên có trình độ học vấn và chuyên môn cao của hãng Ford thiết kế chiếc V8 theo ý mình, họ đều lắc đầu khẳng định không thể. Nhưng Henry Ford vẫn nhất mực muốn có chiếc V8. Vài tháng sau ông lại hỏi nhân viên đã có chiếc V8 chưa, họ đáp: "Chúng tôi biết điều gì là có thể và điều gì là không thể. Chiếc V8 là một trong những điều không thể". Không bỏ cuộc, nhiều tháng liền sau đó Henry Ford vẫn hối thúc họ nghiên cứu: "Tôi muốn có chiếc V8 của mình". Và một thời gian ngắn sau đó, chính những người từng nói "không thể" đã phải reo lên sung sướng trước sự ra đời của động cơ V8.

Tại sao lại có được điều này? Đó là do họ đã để trí tưởng tượng của mình thoát khỏi những rào cản của kiến thức sách vở học thuật. Giáo dục dạy chúng ta những điều có thể làm, nhưng đôi khi nó cũng đặt ra cho chúng ta những giới hạn sai lầm.

Câu chuyện về loài ong nghệ

Theo các nhà khoa học, thân của ong nghệ quá nặng và sải cánh lại quá ngắn nên nó không thể nào bay được. Nhưng ong nghệ vốn không biết điều đó và vẫn cứ tung tăng bay lượn.

Khi không biết giới hạn của mình, bạn sẽ vượt lên và làm chính mình ngạc nhiên. Giới hạn duy nhất con người có là những giới hạn tự áp đặt cho mình. Đừng để học vấn đặt ra giới hạn cho bạn.

3. Giúp đỡ người khác

Tiến sĩ Karl Menninger - nhà tâm lý học nổi tiếng thế giới, có lần được hỏi như sau: “Với một người đang bị suy sụp tinh thần, ông sẽ khuyên họ điều gì?”. Người hỏi chắc mẩm Tiến sĩ sẽ khuyên người ấy đi gặp chuyên gia tư vấn. Nhưng không, câu trả lời của ông là: “Tôi sẽ khuyên người ấy đi tới phía bên kia thành phố, tìm một người đang trong hoàn cảnh khốn cùng và giúp người ấy. Bằng cách làm này, anh ta sẽ thoát ra khỏi sự bế tắc của mình”.

Thật vậy, rất nhiều lần chúng ta mắc kẹt trên chính đường đi của mình, Những lúc như vậy, hãy làm một người tình nguyện. Điều này sẽ tạo nên giá trị bản thân. Giúp người khác như mình mong đợi ai đó giúp mình sẽ đưa lại cho bạn cảm giác mãn nguyện. Quá trình cho đi không chút kỳ vọng hoặc mong muốn nhận lại bất cứ điều gì sẽ làm gia tăng sự đề cao bản thân.

4. Học cách cho và nhận lời khen

Đừng bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào để khen ngợi người khác một cách chân thành. Hãy nhớ, điều quan trọng chính là sự chân thành. Khi người khác tặng bạn lời khen, hãy đón nhận một cách lịch thiệp và thanh nhã bằng hai từ “Cảm ơn”. Đó là dấu hiệu của sự khiêm tốn.

5. Dám nhận trách nhiệm

Ta cần biết nhận trách nhiệm về hành vi và những việc làm của mình, tránh xin lỗi, viện cớ.

Đặc ân của ta có thể không nằm ngoài bổn phận cá nhân. Bảo vệ lẽ phải có thể không gì khác hơn thi hành trách nhiệm của mình. - **John F. Kennedy**

Chỉ biết viện cớ, ta sẽ chẳng bao giờ tiến bộ được.

Mỗi người trong chúng ta có trách nhiệm với:

- Bản thân
- Gia đình
- Công việc
- Xã hội
- Môi trường

Nếu tuổi thọ trung bình của con người là 75 tuổi và hiện giờ bạn đang ở tuổi 40, vậy là bạn còn 365 ngày x 35 năm để sống tiếp. Hãy tự hỏi: "Mình sẽ làm gì với khoảng thời gian này?". Khi nhận hay gánh vác thêm trách nhiệm, bạn sẽ làm cho bản thân mình tăng thêm giá trị.

6. Thực hành kỷ luật

Kỷ luật tự giác không giết chết niềm vui mà tạo ra niềm vui. Trong cuộc sống, không ít người có tài và có khả năng nhưng lại không thành công. Họ vỡ mộng và cũng từ đó ảnh hưởng xấu đến công việc, sức khỏe và mối quan hệ với người khác. Họ bất mãn và đổ lỗi cho số phận mà không hiểu rằng vấn đề phát sinh chính từ việc bản thân mình sống thiếu kỷ luật.

7. Thiết lập mục tiêu

Mục tiêu được thiết lập rõ ràng cho ta cảm giác có phương hướng, cảm giác thành đạt khi đạt được mục tiêu của mình. Quan trọng hơn mục tiêu là ý thức về mục đích và tầm nhìn. Chúng tạo nên ý nghĩa và sự mãn nguyện trong cuộc sống.

Kết quả khi đạt được mục tiêu không quan trọng bằng việc ta trở thành người như thế nào. Chính quá trình trưởng thành ấy cho ta cảm giác tốt đẹp. Đó là bản chất cốt lõi của sự nhận thức bản thân.

Khi thiết lập mục tiêu, ta cần phải thực tế. Mục tiêu quá cao sẽ khó lòng đạt được, từ đó dễ dẫn đến cái nhìn tiêu cực về bản thân. Ngược lại, mục tiêu quá thấp sẽ làm lãng phí năng lực. Mục tiêu thiết thực sẽ khích lệ tinh thần và xây dựng ý thức cao về bản thân.

8. Kết giao với người có đời sống tinh thần tốt đẹp

Hãy kết giao với người có phẩm chất tốt nếu bạn coi trọng danh tiếng của mình, vì chẳng thà một mình còn hơn ở bên bạn xấu. - **George Washington**

Áp lực trang lứa và tình bạn

Áp lực trang lứa cũng là một trong những ảnh hưởng tiêu cực. Những lời trách cứ kiểu như: "Anh không phải là bạn của tôi sao?" là một trong những câu nói thường gặp trong cuộc sống.

Đừng quên rằng, người bạn chân thành là người không bao giờ muốn thấy bạn mình bị tổn thương. Nếu thấy bạn mình đã quá chén, tôi sẽ đi bộ và không để anh ấy lái xe, tôi thà mất đi một tình bạn còn hơn mất đi một người bạn.

Thoạt đầu, có thể áp lực trang lứa là thử thách của tình bạn. Họ ở đâu khi bạn gặp rắc rối? Họ sẽ giúp bạn ra sao? Và câu hỏi lớn nhất là: Nếu hôm nay họ không có nghị lực thì làm sao ngày mai họ có được nghị lực để giúp bạn? Kết giao với người có bản tính tốt đẹp sẽ giúp bạn xây dựng nhận thức tốt về bản thân.

Khi khao khát hòa đồng mãnh liệt hơn khao khát bảo vệ lẽ phải thì lúc đó nghị lực và sự can đảm không còn ở vị trí ưu tiên. Xuôi theo số đông là con đường an toàn, làm cho bạn bè trang lứa vui vẻ, bản thân cũng tránh được nguy cơ bị "lạc loài", nhưng đó cũng là con đường khiến người ta dễ đánh mất bản thân.

Ví dụ:

- Học sinh nghe theo bạn bè vì không muốn bị chế giễu.
- Sinh viên không trả lời vì e người khác cười chê.
- Công nhân nhà máy duy trì năng suất làm việc thấp để đồng nghiệp được vui vẻ.

9. Xây dựng nội lực bản thân

Chẳng hạn, nếu một ngày có người đứng cạnh giường tôi và nói rằng: "Anh là một người thật tuyệt vời và tôi thật vinh dự khi được là bạn của anh". Cảm giác của tôi lúc đó sẽ thế nào? Chắc chắn là sẽ thật tuyệt. Nhưng hôm sau, người ấy lại nhấc điện thoại lên trách móc một cách vô cớ rằng: "Này, thằng ranh, đồ gian lận, lừa đảo! Mày là tên bịp bợm nhất trên đời". Cảm giác của tôi sẽ ra sao? Có thể tôi sẽ bị sốc.

Khi để điều đó xảy ra nghĩa là tôi đang cho phép người khác kiểm soát cuộc đời mình, và rằng tôi đang bị những yếu tố bên ngoài tác động, chi phối.

Ngược lại, nếu trước những lời khen ngợi hoặc chỉ trích, tôi vẫn giữ được sự bình thản nghĩa là tôi đang giữ trong mình một nguồn nội lực và niềm tin vào bản thân.

Không ai có thể làm bạn trở nên thấp kém nếu không có sự cho phép của bạn. - Eleanor Roosevelt

Có câu chuyện kể về một nhà thông thái Ấn Độ bị một khách qua đường lăng nhục. Nhà thông thái bình thản lắng nghe cho đến khi người kia cạn lời. Rồi ông hỏi: "Nếu món quà cho đi mà không được nhận, thì nó thuộc về ai?". Người đàn ông đáp: "Thuộc về người đã cho chứ ai nữa!". Nhà thông thái nói: "Tôi từ chối nhận quà tặng của ông" rồi bỏ đi, để lại người đàn ông trong sự sững sờ.

Nếu chỉ biết đổ lỗi cho những nguyên nhân bên ngoài, nỗi khổ của chúng ta sẽ kéo dài chẳng bao giờ dứt và ta sẽ cảm thấy bất lực. Nếu không nhận trách nhiệm về cảm xúc và hành vi của mình, ta không thể nào thay đổi. Bước đầu tiên, hãy tự hỏi:

- Tại sao mình bực tức?
- Tại sao mình giận dữ?
- Tại sao mình đau buồn?

Rồi sau đó bắt đầu tìm nguyên nhân khắc phục. Hạnh phúc là kết quả của việc đánh giá bản thân một cách tích cực. Nếu bạn hỏi người khác điều gì khiến họ hạnh phúc, bạn sẽ nhận được rất nhiều lời đáp khác nhau. Thường thì người ta sẽ liệt kê nhu cầu vật chất, nhưng thực ra không phải vậy. Hạnh phúc đến từ sự tồn tại chứ không phải sự chiếm hữu. Người ta có thể có mọi thứ trong đời mà vẫn

không hạnh phúc và ngược lại.

Hạnh phúc nằm trong tâm hồn, nó cũng giống như cánh bướm kia. Nếu bạn đuổi theo, nó sẽ bay mất. Nhưng nếu bạn đứng yên, nó sẽ tìm đến và đậu trên vai bạn.

10. Khai mở tâm trí, tìm đến niềm vui

Sự cay đắng là dấu hiệu thất bại tinh thần. Nó làm tê liệt khả năng thực hiện việc tốt của chúng ta. Hãy đặt ra cho mình một lối sống tích cực. Thành thật với chính mình. Cạnh tranh với chính mình.

Hãy:

- Tìm những điểm tích cực trong mọi người và trong mọi tình huống.
- Sống lạc quan.
- Giữ lập trường trước những lời chỉ trích.
- Biết tìm niềm vui trong những điều nhỏ nhặt.
- Đừng quên thăng trầm là lẽ tất yếu của cuộc đời.
- Tận dụng tốt nhất mọi tình huống.
- Giúp người kém may mắn hơn mình.
- Học cách cho qua mọi chuyện, không suy nghĩ ủ ê.
- Tha thứ cho bản thân và người khác, không để mặc cảm tội lỗi hoặc sự thù hằn đeo bám.

11. Đưa ra những đề xuất tích cực về bản thân

Tập thói quen hình thành những đề xuất tích cực về bản thân. Những đề xuất này sẽ góp phần thay đổi hệ thống niềm tin của bạn qua sự ảnh hưởng của tiềm thức. Hành vi phản ánh hệ thống niềm tin của mỗi người. Do vậy, đề xuất về bản thân cũng ảnh hưởng hành vi thông qua hệ thống niềm tin. Nó trở thành những dự báo do chính mình thực hiện. Ví dụ:

- Tôi có thể xử lý chuyện đó.
- Tôi có thể làm chuyện đó.
- Tôi giỏi toán.
- Tôi có trí nhớ tốt.

Ưu điểm có thể bị biến thành nhược điểm bất cứ lúc nào

Bất kỳ ưu điểm nào khi mở rộng một cách quá mức đều có thể bị biến ngược trở lại. Ví dụ, kỹ năng giao tiếp là một ưu điểm của người bán hàng. Nhưng nếu nói quá nhiều, quá vồn vã đôi khi lại khiến khách hàng nghi ngại và bỏ đi.

Hoặc lắng nghe cũng là một ưu điểm. Nhưng chỉ biết im lặng lắng nghe thì không đủ, mà bên cạnh sự lắng nghe còn phải biết chia sẻ.

Điểm yếu cũng có lúc trở thành điểm mạnh

Giận dữ là một điểm yếu, nhưng cũng có khi nó lại chứa đựng sức mạnh to lớn. Trong tiếng Anh, từ "mad" nghĩa là "giận dữ", nhưng nó cũng đồng âm với tên một tổ chức viết tắt là MADD (Mothers Against Drunk Driving, tức Hội những người mẹ chống lại việc lái xe khi say rượu). Hiệp hội này xuất phát từ sự "nổi giận" của một người phụ nữ nọ.

Chị đã mất đứa con thân yêu do một tài xế say rượu gây tai nạn. Cũng từ đó, chị kêu gọi người dân trên khắp nước Mỹ đấu tranh chống lại việc lái xe khi say rượu và gây ra những hậu quả đáng tiếc. Cùng với tổ chức của mình và hàng ngàn hội viên, cuối cùng chị cũng đã thành công với nỗ lực khiến Quốc hội thay đổi các điều luật. Như vậy, từ một cảm xúc tưởng như tiêu cực là sự giận dữ, người phụ nữ ấy đã biến nó thành việc làm tích cực và đề xuất ra cách giải quyết vấn đề.

12. Rèn luyện tính kiên nhẫn

Kiên nhẫn tạo ra sự tự tin, quyết đoán và quan điểm sống đúng đắn. Những điều đó mang lại thành công. - ***Brian Adams***

Ở Trung Quốc có giống tre, cho dù người trồng có tưới nước và bón phân trong bốn năm đầu, nó cũng không có dấu hiệu phát triển. Nhưng sang đến năm thứ năm, cây lại tăng trưởng vượt bậc, cao thêm 24 mét trong vòng sáu tuần. Vậy loài tre ấy lớn lên trong sáu tuần hay nó mất tới năm năm mới phát triển? Nếu trước đó không được tưới nước, bón phân đầy đủ thì liệu nó có thể sinh trưởng tốt vào năm thứ năm hay không? Không. Cây tre sẽ chết.

Bài học rất rõ ràng: Hãy giữ cho mình sự kiên nhẫn, niềm tin vào những việc làm mà mình thấy là đúng đắn dù kết quả có thể chưa nhìn thấy, nhưng chắc chắn nó vẫn

đang diễn ra một sự thay đổi tốt đẹp nào đó.

Lưu ý: Đừng lẫn lộn giữa kiên nhẫn và lười biếng. Thực tế, có những người lười biếng nhưng lại cho rằng mình đang kiên nhẫn chờ đợi.

TẦM QUAN TRỌNG CỦA KỸ NĂNG GIAO TẾ

Xây dựng tính cách vui vẻ, hòa nhã

Tôi sẽ trả tiền cho khả năng ứng xử với con người cao hơn bất kỳ khả năng nào khác trên trái đất này.

– John D. Rockefeller

Hầu hết các vấn đề gặp phải trong kinh doanh đều xoay quanh con người. Khi ta có cách ứng xử vui vẻ, hòa nhã, sự nghiệp của ta sẽ thuận lợi hơn rất nhiều. Kiến thức về con người quan trọng hơn kiến thức về sản phẩm. Người thành công là người có tính cách dễ chịu và thu hút, điều đó khiến họ có sức lôi cuốn hơn và dễ dàng nhận được sự hợp tác thân thiện từ người khác.

Tính cách thể hiện rất rõ trong cách ta đi đứng, nói năng, ứng xử với mọi người. Vẻ mặt cởi mở quan trọng hơn bất kỳ thứ gì khác chúng ta mang trên người. Mối quan hệ lâu bền là mối quan hệ dựa trên tài năng và nhân cách. Người vui vẻ mà thiếu nhân cách thì cũng giống như người có ngoại hình mà thiếu lòng tốt.

Hãy lịch sự với tất cả, nhưng chỉ thân thiết với vài người, và để số ít đó được thử thách kỹ lưỡng rồi mới tin tưởng họ. Tình bạn chân chính là loại cây mọc rất chậm, và phải trải qua những cú sốc nghịch cảnh rồi mới có quyền được tôn vinh bằng danh xưng ấy.

- George Washington”

Cuộc đời là tiếng vang đáp trả

Một cậu bé giận mẹ đến mức chỉ muốn hét lên rằng: “Con ghét mẹ, con ghét mẹ”, nhưng vì sợ bị mẹ mắng nên cậu chạy ra khỏi nhà. Cậu đi vào thung lũng và hét lớn: “Con ghét mẹ, con ghét mẹ”. Chợt có tiếng vang dội lại: “Con ghét mẹ, con ghét mẹ”… Chưa bao giờ nghe tiếng vang nên cậu sợ hãi bỏ chạy về nhà và chui vào lòng mẹ. Cậu kể trong thung lũng có một đứa trẻ xấu xa cứ hét to “Con ghét mẹ, con ghét mẹ”. Người mẹ hiểu ra và dẫn cậu trở lại thung lũng rồi bà nói lớn: “Mẹ thương con, mẹ thương con”. Cậu bé cũng lên chỗ cao và hét lớn: “Con thương mẹ, con thương mẹ”, lập tức tiếng vang dội lại y như vậy.

Cuộc sống cũng như thế. Khi cho đi điều gì, ta sẽ nhận lại chính điều đó.

Benjamin Franklin từng nói: "Khi bạn đối tốt với người khác cũng là lúc bạn đang đối xử tốt nhất với bản thân mình".

Hãy đối xử với người khác một cách trân trọng trên đường bạn đi lên vì bạn sẽ gặp lại họ trên đường bạn đi xuống. Bạn hãy suy nghĩ về câu chuyện sau đây, được trích từ tác phẩm The Best of… Bits & Pieces:

Nhiều năm trước có hai thanh niên vất vả tìm cách trang trải chi phí cuộc sống trong thời gian họ theo học tại trường Đại học Stanford. Tiền bạc eo hẹp, họ nảy ra ý tưởng thuê nghệ sĩ Ignacy Paderewski biểu diễn đàn piano. Họ sẽ lấy tiền bán vé trang trải học phí và tiền trọ.

Ông bầu của nghệ sĩ nổi tiếng yêu cầu họ phải thanh toán 2.000 đô-la. Đó là số tiền rất lớn thời ấy, nhưng hai sinh viên vẫn chấp nhận và bắt tay vào quảng cáo cho chương trình. Hết sức nỗ lực, nhưng cuối cùng số tiền họ thu về chỉ được 1.600 đô-la.

Sau khi chương trình kết thúc, hai chàng thanh niên báo tin xấu cho nghệ sĩ biết. Họ trao cho ông toàn bộ số tiền 1.600 đô-la, kèm theo giấy nợ 400 đô-la và cam kết sẽ hoàn trả trong thời gian sớm nhất. Con đường học tập của họ vì vậy kể như cũng chấm dứt.

"Các cậu đừng làm thế" - Paderewski đáp. Rồi ông xé giấy nợ làm hai mảnh, trả lại họ số tiền: "Giờ các cậu lấy tiền này đi trang trải hết các khoản chi phí rồi mỗi người giữ 10% để bù vào công sức đã bỏ ra. Phần còn lại cho tôi xin".

Năm tháng trôi qua. Chiến tranh thế giới thứ nhất nổ ra và kết thúc. Paderewski, lúc ấy đã là Thủ tướng Ba Lan, đang phải nỗ lực tìm cách cứu đói cho hàng ngàn đồng bào mình. Người duy nhất có thể giúp ông chính là ngài Herbert Hoover - phụ trách Cục Lương thực và Cứu trợ của Hoa Kỳ. Hoover đã đáp lại thỉnh cầu của ông và chẳng bao lâu sau, hàng ngàn tấn lương thực được chuyển đến Ba Lan.

Sau khi cứu trợ cho dân, Paderewski đích thân đến gặp Hoover để nói lời cảm ơn.

“Chuyện đó bình thường thôi mà, thưa ngài Paderewski.” - Hoover đáp. - “Hơn nữa, chắc ngài không nhớ, nhưng tôi thì nhớ rất rõ. Khi tôi còn là một sinh viên túng quẫn, chính ngài đã tặng tôi một nghĩa cử cao đẹp”.

Hết mình giúp đỡ người khác cũng là ta đang giúp đỡ chính mình. - ***Ralph Waldo Emerson***

Một số nhân tố ngăn cản việc xây dựng và duy trì quan hệ tích cực

- Ích kỷ
- Thiếu lịch sự
- Thiếu chu đáo
- Hành vi thô lỗ
- Không làm tròn
- Thiếu sự chính trực trách nhiệm và lương thiện
- Cho mình là trung tâm
- Tham lam
- Kiêu ngạo
- Tự phụ
- Thái độ tiêu cực
- Tâm địa hẹp hòi
- Thiếu lắng nghe
- Thiếu sự tin tưởng
- Thiếu lòng trắc ẩn
- Không kiên nhẫn
- Nóng giận
- Né tránh khó khăn
- Dễ tự ái
- Không nhất quán
- Không sẵn lòng chấp nhận sự thật
- Thiếu sự quan tâm đối với người khác

- Không tôn trọng người khác
- Thiếu kỷ luật

Hầu hết chúng ta đều có thể mắc phải một vài trong số những hạn chế trên. Mục tiêu đặt ra ở đây là cần phải biết đánh giá và điều chỉnh hành vi của mình một cách đúng đắn, hợp lý.

SỰ KHÁC BIỆT GIỮA CÁI TÔI VÀ LÒNG TỰ HÀO

Rào cản lớn nhất khi xây dựng quan hệ tích cực là "cái tôi". Cái tôi đầu độc chính bản thân ta vì nó là sự tự hào không lành mạnh dẫn đến thái độ kiêu ngạo. Ngược lại, tự hào lành mạnh là cảm giác vui sướng khi đạt được mục đích, và nó luôn đi kèm với sự khiêm tốn.

Người đề cao cái tôi cho rằng mọi chuyện đều bắt đầu và kết thúc xoay quanh mình. Tính khí họ cũng có thể nực cười, chẳng hạn một ông chủ nọ hỏi dò xem nhu cầu tăng lương của nhân viên ở mức độ nào. Nhân viên đáp: "Rất cần. Tôi đã liên tục cầu Chúa được tăng lương đấy chứ!". Ông chủ bảo: "Anh sẽ không được tăng lương vì dám cầu xin Chúa trước khi xin với tôi!". Người đề cao cái tôi thường nói chuyện bằng giọng kẻ cả và coi thường người khác.

SỰ KHÁC BIỆT GIỮA ÍCH KỶ VÀ QUAN TÂM BẢN THÂN

Sự ích kỷ mang tính chất tiêu cực, nó hủy hoại các mối quan hệ chân thành giữa con người với con người vì nó căn cứ vào những giá trị tiêu cực và chú trọng đến nguyên tắc thắng - thua. Trong khi đó, quan tâm bản thân lại mang tính tích cực, nó đem đến sự thịnh vượng, thanh thản tâm hồn, sức khỏe, hạnh phúc và đề cao kết quả đôi bên cùng chiến thắng.

Đố kị/Ghen tị – Tâm tính của loài cua

Ghen tị là một con hổ, nó xé xác không chỉ con mồi mà cả trái tim đang điên cuồng của nó. - Michael Beer

Tâm địa của loài cua là gì? Muốn biết, bạn chỉ cần thả một bầy cua vào cái hộp mở nắp. Hãy quan sát xem chúng có ở nguyên trong đó không? Câu trả lời là: lũ cua có

thể dễ dàng bò ra và thoát thân, nhưng thực tế chúng lại không làm được như vậy. Điều này là do tâm tính của loài. Ngay khi một con bắt đầu bò lên, những con khác liền lôi nó xuống. Cứ thế, cả bầy vướng víu, dắt díu vào nhau.

Người ghen tị cũng giống như vậy. Trong cuộc sống, họ chẳng bao giờ tiến lên nhưng lại luôn ngăn cản người khác thành công. Ghen tị là tính cách thường gặp trong cuộc sống, nó thể hiện sự nhận thức thấp kém về bản thân.

Nên xây dựng tâm hồn cởi mở hơn là bỏ mặc tâm hồn trống rỗng

Sự khác biệt giữa tâm hồn rộng mở và tâm hồn trống rỗng là gì? Tâm hồn rộng mở rất linh hoạt, biết đánh giá, chấp nhận hoặc bác bỏ ý kiến và đưa ra những quan điểm dựa trên giá trị nhân phẩm.

Tâm hồn trống rỗng là bãi rác chứa đủ mọi thứ xấu tốt, chỉ biết đón nhận mà không biết nhìn nhận, đánh giá.

THIẾU KHÁCH QUAN TRONG VIỆC ĐÁNH GIÁ, NHÌN NHẬN

Chuyện kể rằng, một nhà thông thái nọ đang ngồi thiền trước cổng làng thì có người khách phương xa tìm đến hỏi: “Tôi muốn thoát khỏi làng quê hiện tại của mình. Ngài thấy dân ở làng này thế nào?”. Nhà thông thái đáp lại bằng câu hỏi: “Thế dân ở làng anh thì thế nào?”. Người kia bảo: “Họ ti tiện, độc ác, thô lỗ”. Người thông thái đáp: “Người làng này cũng thế thôi”. Lát sau, lại có người đi ngang qua và cũng hỏi một câu tương tự, nhà thông thái cũng hỏi ngược lại anh ta: “Dân ở làng anh như thế nào?”. Người kia bảo: “Họ rất tử tế, nhã nhặn, lịch sự, tốt bụng”. Nhà thông thái đáp: “Ở đây anh cũng sẽ gặp những người như vậy”.

Thật vậy, cách nhìn nhận về sự vật của mỗi người phụ thuộc vào chính bản chất của họ hơn là đối tượng được nhìn nhận. Thông thường, hành vi của người khác chính là phản ứng đối với hành vi chúng ta. Nếu động cơ của ta tốt, ta sẽ có cảm giác rằng động cơ của người khác cũng tốt. Nếu ý định ta xấu, ta sẽ cho rằng ý định người khác cũng xấu.

SỰ TIN CẬY

Mọi quan hệ đều dựa trên sự tin cậy. Quan hệ giữa người quản lý - nhân viên, cha mẹ - con cái, chồng - vợ, học sinh - thầy cô, người mua - kẻ bán, khách hàng - người bán hàng… tất thảy đều rất cần có sự tin cậy lẫn nhau. Chúng ta sẽ không thể tạo dựng được lòng tin nếu bản thân không phải là người chính trực.

Những nhân tố tạo nên sự tin cậy là:

- Sẵn sàng thực hiện lời hứa/cam kết
- Có sự nhất quán và tự tin
- Tôn trọng bản thân và người khác
- Công bằng
- Cởi mở, sẵn sàng lắng nghe và chia sẻ quan điểm
- Lời nói đi đôi với việc làm
- Có năng lực
- Chính trực – yếu tố mấu chốt để thu phục lòng tin
- Biết chấp nhận ưu khuyết điểm của nhau
- Có nghị lực
- Can đảm, dám đối diện với mọi khó khăn

Trong cuộc sống, đôi khi sự tin cậy còn được tôn vinh hơn cả tình yêu. Thực tế, có những người ta đem lòng yêu mến nhưng lại không thể nào tin tưởng tuyệt đối ở họ. Quan hệ giữa con người với con người cũng giống như việc mở tài khoản trong ngân hàng vậy. Càng gửi nhiều, tài khoản càng lớn; do vậy, số tiền rút ra cũng lớn. Ngược lại, nếu cứ rút mà không gửi thì chỉ thu về sự thất vọng mà thôi.

Đôi khi ta có cảm giác rằng mình bị rút quá nhiều nhưng trong thực tế là do ta gửi vào chưa đủ.

Dưới đây là một số hậu quả khi mối quan hệ giữa hai bên không được tốt và thiếu sự tin cậy.

- Đôi bên thiếu sự chia sẻ
- Căng thẳng
- Tâm trí hẹp hòi

- Bực tức
- Không có tinh thần đồng đội
- Ngờ vực
- Thiếu tín nhiệm
- Mâu thuẫn
- Nhận thức bản thân thấp kém
- Cô lập
- Năng suất kém
- Sức khỏe kém
- Mất lòng tin
- Giận dữ
- Suy sụp tinh thần
- Thành kiến
- Hành vi bất hợp tác
- Thất vọng

25 BƯỚC XÂY DỰNG NHÂN CÁCH TÍCH CỰC

Muốn học bay, trước hết phải học cách đứng, đi, chạy…

- Friederich Nietzsche

BƯỚC 1: NHẬN TRÁCH NHIỆM

Khi gánh vác thêm trách nhiệm, thực ra ta đang cho mình cơ hội được thăng tiến. Đó cũng là thái độ cho thấy sự chín chắn và trưởng thành ở mỗi con người. Thường thì người ta hăng hái nhận công trạng về mình nhưng lại chần chừ khi phải chịu trách nhiệm trước một vấn đề nào đó. Người không nhận trách nhiệm không có nghĩa là được miễn trách nhiệm. Mục tiêu của chúng ta là phát huy ý thức trách nhiệm trước những gì mình làm.

Chấm dứt thói quen đổ lỗi

Tránh những câu nói cửa miệng như:

- Những người khác đều làm vậy
- Không ai làm chuyện đó
- Là do lỗi của bạn, chứ không phải do tôi

Lối sống có trách nhiệm cần được trau dồi từ thời ấu thơ, cần dạy cho trẻ biết vâng lời và dám nhận những sai phạm của mình, dù rất nhỏ.

Người có đặc quyền nhưng lại không dám chịu trách nhiệm về việc mình làm, cuối cùng sẽ tự đánh mất sự tín nhiệm của mọi người.

Tinh thần trách nhiệm đòi hỏi hành động có suy nghĩ. Tính nhỏ nhen khiến chúng ta phớt lờ trách nhiệm của mình.

Trách nhiệm xã hội

Trách nhiệm xã hội nên là bổn phận đạo đức của mọi công dân. Trách nhiệm và tự do đi cùng nhau. Biểu hiện của một công dân tốt là anh ta sẵn sàng nhận lấy trọng trách của mình.

Cái giá của sự vĩ đại là trách nhiệm. - ***Winston Churchill***

Xã hội không bị hủy hoại do hoạt động của kẻ bất lương mà vì sự lười hoạt động của người tốt. Quả là nghịch lý khi cho rằng mình vẫn sống tốt trong khi thỏa hiệp với sự hủy hoại ấy bằng cách không làm gì chống lại cái xấu.

Chỉ cần người tốt không hoạt động, cái ác tất sẽ sinh sôi. - **Edmund Burke**

BƯỚC 2: THỂ HIỆN SỰ QUAN TÂM

Hãy thể hiện sự quan tâm, nhã nhặn và lịch sự. Người biết suy nghĩ là người biết quan tâm đến người khác.

Cậu bé và ly kem

Một cậu bé mười tuổi đến tiệm kem, ngồi xuống ghế, rồi hỏi người phục vụ: "Một ly kem giá bao nhiêu vậy cô?". Người phục vụ đáp: "75 xu". Cậu bé bắt đầu đếm số đồng xu mình có trong tay. Sau đó cậu lại hỏi một ly kem nhỏ bao nhiêu tiền. Cô phục vụ sốt ruột bảo: "65 xu". Cậu bé nói: "Vậy thì cho cháu xin một ly kem nhỏ". Cậu ăn hết kem, trả tiền và đứng dậy bước đi. Khi đến dọn bàn, nhặt chiếc đĩa trống lên, cô phục vụ rất xúc động. Phía dưới là 10 xu tiền boa để lại.

BƯỚC 3: TƯ DUY CÙNG THẮNG

Một người vừa mới lìa đời, Thánh Peter hỏi anh muốn lên thiên đường hay xuống địa ngục. Người này bèn xin được đi xem cả hai rồi mới quyết định. Thánh Peter đưa anh đến địa ngục trước. Ở đó có căn phòng lớn với chiếc bàn dài bày đầy thức ăn. Ngồi quanh bàn là những gương mặt u sầu, xanh xao. Trông họ có vẻ đói khát và thiếu vắng tiếng cười. Tay họ bị buộc một chiếc nĩa và dao dài hàng thước, họ cố gắng lấy thức ăn trên bàn cho vào miệng nhưng không được, vì nĩa và dao đều quá dài.

Rồi Thánh Peter đưa anh đến thiên đường. Ở đó cũng có chiếc bàn dài với nhiều món ngon. Ngồi hai bên bàn là những người cũng bị buộc tay vào nĩa và dao. Nhưng ở đây họ cười nói vui vẻ, no ấm và khỏe mạnh. Với những chiếc nĩa và dao quá dài, họ biết gắp cho nhau ăn. Kết quả là ai ai cũng vui vẻ, no nê, mãn nguyện.

Những người này mãn nguyện vì họ không nghĩ cho riêng bản thân mình; đó là tư duy theo kiểu tất cả cùng thắng. Cuộc sống chúng ta cũng vậy, khi ta phục vụ

khách hàng, gia đình, ông chủ của mình một cách tận tình, chu đáo, ta sẽ có thêm nhiều niềm vui, sự thanh thản và tình yêu thương của mọi người.

BƯỚC 4: SUY NGHĨ TRƯỚC KHI NÓI

Người lịch thiệp là người biết chọn lựa ngôn từ cẩn thận trước khi nói, biết mình nên nói gì và không nên nói gì. Tài năng mà thiếu đi sự lịch thiệp không phải lúc nào cũng được trọng dụng. Lời lẽ phản ánh thái độ sống. Ngôn từ có thể làm tổn thương người khác và phá hỏng mối quan hệ. Vì vậy, hãy lựa chọn ngôn từ trước khi nói. Đó là sự khác biệt giữa sự khôn ngoan và ngu xuẩn. Người xưa có câu: "Kẻ ngốc nói mà không nghĩ; người khôn nghĩ rồi mới nói".

Nói ra những lời cay đắng có thể gây ra những tổn thương không thể nào bù đắp được. Cung cách bố mẹ nói chuyện với con cái nhiều khi ảnh hưởng đến số phận của đứa trẻ về sau.

Nhất ngôn ký xuất, tứ mã nan truy

Người nông dân nọ nói xấu hàng xóm của mình. Nhận ra lỗi, anh tìm đến vị cha xứ để xin sự tha thứ. Cha xứ bảo anh lấy một cái túi đựng đầy lông chim và đem vào rải ở trung tâm thành phố. Người nông dân làm đúng như vậy. Sau đó cha lại bảo anh đi gom số lông chim ấy lại, cho vào túi như cũ. Anh nông dân cố gắng hết sức nhưng không được vì tất cả lông chim đã bị gió thổi bay. Thấy anh trở về với chiếc túi rỗng, vị linh mục bảo: "Những lời nói của con cũng như vậy. Con buông lời rất dễ dàng nhưng không thể nào thu lại chúng. Con cần phải cẩn thận trong lời ăn tiếng nói của mình".

BƯỚC 5: TRÁNH CHỈ TRÍCH VÀ THAN PHIỀN

Chỉ trích là kiểu phê bình không mang tính xây dựng. Nó cũng tương tự như việc hành khách ngồi ở băng ghế phía sau mà lại lên giọng chỉ cách lái xe cho tài xế vậy, chỉ khiến người cầm lái thêm khó chịu mà chẳng thay đổi được điều gì. Vậy thế nào là phê bình mang tính tích cực?

Phê bình tích cực là kiểu phê bình mang tinh thần giúp đỡ hơn là dè bỉu; đưa ra giải pháp kèm với lời phê bình. Bên cạnh đó, phê bình tích cực là kiểu phê bình

hướng vào hành vi chứ không phải con người, bởi phê bình con người sẽ khiến lòng tự trọng của đối phương bị tổn thương. Khi ấy, quyền phê bình đi cùng với mong muốn được giúp đỡ. Khi phê bình không đem lại niềm vui cho người phê bình thì lời phê bình ấy chấp nhận được. Khi phê bình trở thành thú vui, lúc ấy phải dừng lại.

Một số gợi ý giúp lời phê bình mang ý nghĩa tích cực:

- Phê bình kèm theo thái độ chỉ bảo, giúp đỡ.
- Phê bình kèm theo sự hiểu biết và quan tâm.
- Có thái độ giúp sửa sai hơn là trừng phạt.
- Cần cụ thể hóa lời phê bình, không nên dùng những câu chung chung, đại loại như “anh/chị lúc nào cũng…”; “anh/ chị không bao giờ…”.
- Nhìn nhận đúng thực tế. Đừng phê bình một cách nóng vội.
- Duy trì thái độ bình tĩnh nhưng kiên quyết.
- Phê bình để thuyết phục chứ không phải để hăm dọa.
- Đừng tỏ thái độ mỉa mai vì sẽ gây phẫn nộ.
- Phê bình thích hợp với đối tượng, hoàn cảnh.
- Nên phê bình cá nhân trước khi đưa ra tập thể, vì điều này giúp họ giữ được thể diện trước đám đông.
- Cho đối tượng cơ hội giải thích hành động của họ.
- Giúp đối tượng thấy lợi ích khi biết khắc phục lỗi lầm.
- Chỉ ra thất bại khi không sửa chữa.
- Thay vì nói suông, hãy đề nghị đối tượng nêu hướng cải thiện, khắc phục.
- Chất vấn hành động chứ không phải ý định của đối tượng.
- Phê bình thành quả, không phê bình người thực hiện.
- Tránh lợi dụng phê bình để trút giận cá nhân.
- Phê bình có chừng mực, không nên lạm dụng.

Khi đối tượng đã nhận lỗi và xin lỗi, hãy để họ giữ thể diện riêng.

- Kết thúc phê bình tích cực bằng thái độ cảm kích.

Đón nhận phê bình

Dù có là vĩ nhân chăng nữa, vẫn có lúc bị phê bình. Lời phê bình có khi đúng, khi sai. Khi là phê bình xác đáng, hãy đón nhận nó như một phản hồi tích cực. Khi là lời phê bình vô lý, hãy xem đó như một "lời khen được ngụy trang". Chỉ có kẻ nhỏ nhen mới căm ghét người chiến thắng. Khi không thành công và không có gì khác để nói, người ta thường đem người hơn mình ra làm mục tiêu.

Nếu muốn không bao giờ bị phê bình, cách duy nhất là không làm, không nói hay không tham gia vào bất cứ hoạt động nào cả. Và tất nhiên, kết quả bạn nhận được sẽ là con số không to tướng.

Hai nguyên nhân khiến người ta phê bình vô lý đó là:

1. Ngu dốt
2. Ghen tị/đố kị

Không có khả năng đón nhận phê bình mang tính xây dựng là dấu hiệu nhận thức bản thân kém cỏi. Bạn nên chấp nhận phê bình với thái độ như sau:

- Đón nhận với tinh thần đúng đắn. Xử lý một cách hòa nhã thay vì cáu kỉnh.
- Đón nhận với thái độ cởi mở. Nếu lời phê bình có lý, hãy chấp nhận, học hỏi và rút kinh nghiệm.
- Đừng thủ thế đề phòng vì điều này sẽ khiến bạn không bao giờ nhận được những lời phê bình mang tính xây dựng nữa. Nếu chân thành đón nhận, bạn sẽ thấy hiệu quả trong mọi trường hợp.
- Cảm ơn người đã phê bình mang tính xây dựng vì họ có ý tốt và giúp mình.

Người đánh giá cao bản thân là người biết chấp nhận lời phê bình tích cực, từ đó tìm cách hoàn thiện chính mình. Tuy nhiên, không phải ai cũng có được tinh thần ấy. Có những người thích nghe những lời khen giả tạo hơn là phải nghe những góp ý chân thành.

Than phiền

Một số người mắc phải bệnh "than phiền" kinh niên. Trời nóng, họ than là quá nóng. Trời lạnh, họ lại than rằng quá lạnh. Ngày nào với họ cũng tồi tệ cả. Họ phàn

nàn dù mọi chuyện tốt đẹp. Tại sao vậy? Vì 50% những người này không quan tâm người khác có vấn đề gì hay không và 50% số còn lại rất vui vì người khác "có vấn đề". Ích lợi của phàn nàn là gì? Không gì cả. Đơn giản vì đó là thói quen của họ.

Cũng như phê bình, nếu được thực hiện một cách tích cực, than phiền cũng có thể rất hữu dụng. Lời than phiền mang tính chất xây dựng sẽ:

(a) Cho thấy người phàn nàn có sự quan tâm.

(b) Mang lại cho đối tượng bị phàn nàn cơ hội được sửa lỗi.

BƯỚC 6: MỈM CƯỜI VUI VẺ

Đoạn sau đây được trích từ "The Best of… Bits & Pieces", đúc kết đầy đủ giá trị và ý nghĩa của nụ cười:

NỤ CƯỜI

Nụ cười chẳng mất gì, nhưng lại mang đến rất nhiều.

Người đón nhận được giàu lên mà người cho không nghèo đi.

Diễn ra trong tích tắc, nhưng có thể để lại ký ức vĩnh cửu.

Không ai giàu đến mức không cần đến nụ cười, cũng không ai nghèo tới độ không có được nụ cười.

Nụ cười đưa lại hạnh phúc trong mái ấm, nuôi dưỡng thiện chí kinh doanh, và là mật lệnh của tình bạn.

Là chút nghỉ ngơi cho kẻ mỏi mệt, ánh dương cho người nản lòng, tia nắng cho người buồn phiền, thuốc giải độc tự nhiên tốt nhất cho mọi ưu phiền.

Tuy vậy, không thể xin, mua, mượn, hay ăn cắp nụ cười, vì nụ cười chỉ có giá trị khi được trao tặng.

Hôm nay, vài người quen có thể quá mỏi mệt không thể mỉm cười với bạn. Hãy tặng họ nụ cười. Người không thể nào mỉm cười với kẻ khác chính là người cần đến nụ cười nhất.

Sự vui vẻ xuất phát từ thiện chí. Nụ cười có thể chân thành hoặc giả tạo. Bí quyết thành công trong cuộc sống là có nụ cười chân thành. Nhíu mày cần nhiều cơ mặt

hoạt động hơn mỉm cười và mỉm cười dễ hơn nhăn mặt. Nụ cười cải thiện giá trị gương mặt. Chẳng ai thích ở gần kẻ hay cáu kỉnh cả. Nụ cười rất dễ lây và là cách cải thiện vẻ ngoài không tốn tiền. Gương mặt tươi cười luôn được mọi người chào đón.

BƯỚC 7: SUY NGHĨ TÍCH CỰC VỀ HÀNH VI CỦA NGƯỜI KHÁC

Khi thiếu thực tế, theo bản năng chúng ta hay giải thích hành động của người khác một cách tiêu cực. Thậm chí, có những người còn bị "hoang tưởng", cho rằng người khác muốn đánh bại mình.

Khi bắt đầu bằng những giả định tích cực, ta sẽ có cái nhìn thoáng hơn và có những mối quan hệ tốt đẹp hơn.

Ví dụ, sau nhiều lần xin nối máy liên lạc qua tổng đài điện thoại, bạn vẫn không nhận được lời đáp, suy nghĩ đầu tiên đến với bạn là "Họ không bận tâm đến việc gọi lại cho mình" hoặc "Họ thật vô trách nhiệm"... Kiểu suy nghĩ này rất tiêu cực. Thay vào kiểu suy nghĩ ấy, bạn có thể đưa ra những giả định như:

- Họ đã cố, nhưng không liên lạc được.
- Họ để lại tin nhắn nhưng bạn không nhận được.
- Họ có chuyện gấp.
- Họ không nhận được tin nhắn của bạn.

Có thể có nhiều lý do. Vì vậy, bạn nên bỏ qua ngờ vực và bắt đầu lại bằng cách nhắn tin cho họ.

BƯỚC 8: BIẾT LẮNG NGHE

Lắng nghe cũng là một nghệ thuật. Nó có vai trò rất quan trọng trong nghệ thuật giao tiếp.

Hãy tự hỏi những điều sau. Bạn cảm thấy thế nào khi muốn người khác nghe mình nhưng họ lại:

- Nói nhiều hơn nghe
- Bất đồng với lời nói đầu tiên của bạn

- Liên tục cắt lời bạn
- Tỏ vẻ sốt ruột và tranh nói với bạn
- Có mặt nhưng không tập trung vào nội dung bạn nói
- Nghe với vẻ lơ đãng
- Đưa ra kết luận chẳng liên quan gì đến điều bạn đề cập
- Hỏi về những vấn đề không liên quan
- Bồn chồn và mất tập trung
- Không lắng nghe hoặc không thực sự chăm chú

Tất cả những điều này cho thấy bạn đang giao tiếp với một người không quan tâm đến điều bạn nói, kém lịch sự và thiếu tôn trọng người khác.

Những cụm từ sau đây có diễn tả đúng cảm xúc của bạn khi thấy người đối diện không lắng nghe bạn nói không?

- Không được chú ý
- Bực mình
- Bị cự tuyệt
- Ngốc nghếch
- Chán nản
- Mất mặt
- Thất vọng
- Mất hứng
- Bị phớt lờ
- Nản lòng
- Thấy mình bị xem thường

Bây giờ hãy đảo ngược tình thế: Bạn có cảm giác thế nào khi muốn người khác lắng nghe và họ:

- khiến bạn thấy dễ chịu
- cho bạn sự chú ý trọn vẹn

- đặt câu hỏi thích hợp, liên quan
- quan tâm đến đề tài của bạn

Những cụm từ sau đây có mô tả đúng cảm giác của bạn khi được lắng nghe không?

- Quan trọng
- Được trân trọng
- Tốt đẹp
- Thấy đáng giá
- Hài lòng
- Được cổ vũ
- Vui vẻ
- Được quan tâm
- Thỏa mãn
- Có cảm hứng

Một số rào cản thường gặp khi lắng nghe:

Rào cản bên ngoài	Rào cản bên trong
Thể chất	Bận tâm hay đãng trí
Tiếng ồn	Thành kiến
Sự mệt mỏi	Không quan tâm đến đề tài hay người nói

Ngoài ra, có thể còn những rào cản trí tuệ như ngôn ngữ, khả năng lĩnh hội, v.v.

Lắng nghe thể hiện sự quan tâm. Để truyền cảm hứng cho người nói, bạn phải biết lắng nghe. Nó khiến người mà bạn đang trò chuyện cảm thấy họ quan trọng hơn. Từ đó mà có thêm động lực, cảm hứng và lĩnh hội ý kiến của bạn tốt hơn.

Đôi tai mở rộng là dấu hiệu duy nhất đáng tin cậy cho biết trái tim cũng mở rộng.

- David Augsburger

Để là người biết lắng nghe, bạn nên:

- Khuyến khích người khác nói chuyện.
- Đặt câu hỏi thể hiện sự quan tâm.
- Không cắt lời.

• Không thay đổi đề tài.

• Thể hiện sự hiểu biết và tôn trọng.

• Tập trung vào đề tài đang trò chuyện.

• Tránh những điều gây mất chú ý.

• Đồng cảm.

• Cởi mở tâm hồn. Đừng để định kiến cản trở việc lắng nghe.

• Tập trung vào thông điệp, không phải cách nói.

• Không nhận diện giao tiếp bằng ngôn ngữ nét mặt, ánh mắt… vì chúng có thể truyền tải thông điệp khác với thông điệp ngôn ngữ.

• Lắng nghe cảm xúc chứ không chỉ ngôn từ.

BƯỚC 9: NHIỆT THÀNH

Mọi kỳ tích đạt được đều đòi hỏi lòng nhiệt thành. - **Ralph Waldo Emerson**

Nhiệt tình và thành công sóng đôi, nhưng nhiệt tình đi trước. Nhiệt tình truyền cảm hứng cho lòng tự tin, nâng cao nhuệ khí, xây dựng lòng trung thành và là nhân tố vô giá. Nhiệt tình dễ truyền sang người khác. Ta có thể cảm nhận sự nhiệt thành qua cách nói chuyện, đi đứng hoặc bắt tay. Không những thế, đó còn là một thói quen ta có thể tập luyện.

Nhiều thập niên trước, có người hỏi Charles Schwab - người kiếm được hàng triệu đô-la mỗi năm rằng ông được trả lương cao như thế có phải vì khả năng sản xuất thép ngoại hạng không. Charles Schwab đáp: “Tôi xem khả năng đánh thức lòng nhiệt thành của con người là khả năng lớn nhất tôi có được. Cách phát huy tối đa năng lực ở người khác chính là trân trọng và khuyến khích họ”.

Hãy sống trong từng hoạt động nhỏ bé của mình, thắp lên ngọn lửa của sự nhiệt tâm. Nước biến thành hơi nhờ sự chuyển đổi của nhiệt độ nhưng hơi nước lại có thể làm cho những cỗ máy lớn nhất thế giới chuyển động. Sự kỳ diệu ấy cũng giống như sự kỳ diệu của lòng nhiệt thành.

BƯỚC 10: CƯ XỬ VỚI SỰ TRÂN TRỌNG VÀ CHÂN THÀNH

Nhà tâm lý học William James từng nói: “Một trong những khao khát sâu thẳm

nhất của con người là khao khát được trân trọng. Cảm giác không được cần đến khiến con người bị tổn thương".

Trang sức đắt tiền không phải là quà tặng thật sự. Nhiều khi ta mua quà tặng người khác chỉ là để bù đắp việc mình không dành nhiều thời gian bên họ. Quà tặng thật sự là khi bạn cho đi một phần của chính mình.

Sự trân trọng là một trong những quà tặng vĩ đại nhất ta có thể tặng người khác. Nó tạo cho đối phương cảm giác mình quan trọng.

Đây không chỉ là một trong những khao khát lớn nhất ở hầu hết mọi người, mà còn là một nguồn động lực to lớn.

Điều đáng sợ trong cuộc sống không phải ở những căn bệnh khó chữa như bệnh phong, bệnh lao, mà là ở cảm giác mình không được cần đến. - **Mẹ Teresa**

Sự trân trọng mang lại ý nghĩa to lớn khi có đủ những yếu tố sau:

1. Thể hiện sự trân trọng một cách cụ thể. Chẳng hạn, thay vì khen ngợi chung chung: "Anh làm việc khá tốt!", bạn hãy đưa ra một lời khen ngợi cụ thể, như: "Cách anh xử sự với vị khách khó tính ấy rất tuyệt!". Qua đó, người nghe sẽ biết mình được đánh giá cao vì điều gì.
2. Bày tỏ sự cảm kích, trân trọng với ai đó ngay khi thấy một nghĩa cử hoặc một hành động đáng khen ngợi của họ.
3. Sự trân trọng phải đến từ trái tim. Lời lẽ diễn tả sự trân trọng phải chân thật.
4. Đừng nối tiếp lời khen với từ "nhưng", bởi điều đó sẽ hạn chế giá trị của sự trân trọng. Hãy dùng từ "và", "ngoài ra" hoặc một cụm từ nối nào đó thể hiện sự trân trọng. Thay vì bảo: "Tôi trân trọng nỗ lực của bạn nhưng…", bạn nên nói: "Tôi trân trọng nỗ lực của bạn và xin bạn vui lòng…".
5. Sau khi bày tỏ lòng cảm kích, việc chờ đợi lời đáp hay sự công nhận không phải là chuyện quan trọng. Có người muốn được nghe lời khen đáp lại, nhưng đó không phải là mục đích chính đáng của sự trân trọng.

Nếu được sự cảm kích của ai đó, bạn nên đón nhận một cách tao nhã với lời nói "cảm ơn". Ngược lại, bạn cũng đừng bỏ lỡ cơ hội thể hiện sự cảm kích với người

khác, vì điều đó vun đắp thêm giá trị bản thân của họ, đồng thời nâng cao nhận thức về bản thân trong bạn.

Sự khác biệt giữa cảm kích và nịnh hót

Nét khác biệt ấy là sự thành tâm. Một cái đến từ trái tim, cái kia đến từ miệng lưỡi. Cảm kích chứa sự thành tâm còn nịnh hót có động cơ bí mật. Đừng nịnh bợ hay để kẻ nịnh hót dối gạt.

Ngạn ngữ có câu: Lời nịnh hót là thức ăn của kẻ ngu dốt. Nhưng đôi khi những người thông minh cũng hạ mình hưởng một chút. - ***Jonathan Swift***

Sự trân trọng giả tạo giống như ảo ảnh trong sa mạc. Càng đến gần, bạn sẽ càng thêm thất vọng.

BƯỚC 11: KHI PHẠM LỖI, HÃY NHẬN LỖI VÀ ĐI TIẾP

“Khi tôi sai, hãy giúp tôi thay đổi; khi tôi đúng, hãy giúp tôi hòa hợp”. Đây là một triết lý sống đáng để mỗi chúng ta học tập.

Có người sống và học hỏi trong khi có người sống nhưng không bao giờ chịu học. Mắc lỗi thì phải rút kinh nghiệm. Sai lầm lớn nhất của con người là để lặp lại chính sai lầm đó. Đừng đổ lỗi và biện bạch. Cũng đừng day dứt mãi vì một lỗi lầm. Khi thấy mình có lỗi, hãy nhận trách nhiệm và xin lỗi. Nhận lỗi sẽ khiến người khác không còn lý do than phiền hay chỉ trích bạn nữa.

BƯỚC 12: TRANH LUẬN CHỨ ĐỪNG TRANH CÃI

Không bao giờ có chiến thắng khi tranh cãi. Dù thắng hay thua, bạn đều mất. Nếu bạn chiến thắng trong một lần cãi nhau nhưng mất việc làm, khách hàng, bạn bè hay hôn nhân tốt đẹp, đó là chiến thắng gì? Chẳng phải là chiến thắng rỗng tuếch đó sao?

Tranh cãi xuất phát từ cái tôi ngạo mạn và bảo thủ. Việc tranh cãi cũng giống như đánh trận mà cầm chắc thất bại. Có thắng đi nữa, cái giá người ta phải trả đôi khi lại lớn hơn trị giá chiến thắng. Trận chiến cảm xúc luôn đọng lại ác ý dư âm cho dù bạn chiến thắng.

Khi tranh cãi, hai bên đều cố dùng lời nói áp đảo đối phương. Tranh cãi không gì khác hơn là trận chiến của những cái tôi và kết quả là đôi bên thi nhau la hét. Chỉ có kẻ ngốc và người cho mình biết hết mọi điều mới cãi tay đôi với nhau!

Có đáng tranh cãi không?

Ví dụ: Trong một bữa tiệc xã giao, sau vài chầu rượu, một người lên giọng hách dịch rằng: “Hàng hóa xuất khẩu năm nay đạt 50 tỉ đô-la”. Nhưng tình cờ, bạn biết rằng con số thực tế không phải như vậy, mà chỉ là 45 tỉ thôi. Thông tin này bạn đọc được trên báo sáng nay và hiện thời bạn vẫn còn lưu lại. Vậy bạn có nên đưa ra để tranh cãi lại với người kia không?

Lúc này, bạn có nhiều lựa chọn như:

1. Đưa ra thông tin mình nhận được và bắt đầu tranh cãi.
2. Chạy đi lấy thông tin đó để chứng minh đối phương sai.
3. Thảo luận nhưng không tranh cãi.
4. Tránh né đề tài này.

Chọn lựa đúng là chọn lựa số 3 và 4.

Nếu muốn đạt được những điều vĩ đại, bạn cần phải chín chắn. Chín chắn nghĩa là không bị vướng vào những điều chẳng mấy quan trọng và tranh cãi nhỏ nhặt.

Sự khác biệt giữa tranh cãi và thảo luận

- Tranh cãi tạo ra "sức nóng"; thảo luận đem lại "ánh sáng".
- Tranh cãi xuất phát từ cái tôi, từ tâm địa hẹp hòi; trong khi thảo luận đến từ tâm trí cởi mở.
- Tranh cãi là sự trao đổi ngu dốt, thảo luận là sự trao đổi tri thức.
- Tranh cãi thể hiện sự hiếu thắng, thảo luận thể tinh thần học hỏi.
- Tranh cãi cố chứng minh ai đúng, thảo luận tập trung chứng minh điều gì đúng.

Không đáng tranh luận với người có đầu óc định kiến; bởi ta không thể đưa lý luận vào đầu họ nên cũng khó lòng đưa những định kiến ở trong ấy ra. Đầu óc hẹp hòi, bảo thủ thường dẫn đến những tranh cãi vô ích.

Khi thảo luận, hãy để đối phương nêu hết quan điểm của họ, không cắt lời. Đừng cố chứng minh đối phương sai ở mọi điểm. Đừng bao giờ để họ lôi bạn xuống ngang tầm với họ. Hãy đối xử với họ nhã nhặn và tôn trọng; điều đó sẽ khiến họ phải bối rối.

Cho dù nguyên nhân là gì đi nữa, cách tốt nhất để giảm căng thẳng khi thảo luận là:

1. Kiên nhẫn lắng nghe.
2. Không ăn miếng trả miếng.
3. Đừng chờ đợi lời xin lỗi vì một số người rất khó mở miệng xin lỗi dù rằng mình sai.
4. Đừng chuyện bé xé ra to.

Thảo luận đòi hỏi không chỉ hợp tình, hợp lý, đúng lúc, đúng chỗ mà còn biết giữ lại những điều không nhất thiết phải nói.

Nên dạy cho con trẻ cách ăn nói ngay thẳng nhưng không được "trả treo". Người

lớn nên học nghệ thuật đối thoại bất đồng nhưng không tỏ vẻ khó chịu.

Cách xử lý tranh cãi sẽ cho thấy một người được nuôi dưỡng và giáo dục như thế nào.

Các bước khởi đầu thảo luận

1. Có thái độ cởi mở.
2. Không để bị lôi kéo vào tranh cãi.
3. Không ngắt lời.
4. Lắng nghe quan điểm đối phương trước khi đưa ra quan điểm của mình.
5. Đặt câu hỏi làm vấn đề rõ ràng, đồng thời khiến đối phương suy nghĩ.
6. Không cường điệu.
7. Thuyết phục nhiệt tình, nhưng không ép buộc.
8. Tỏ thiện chí lắng nghe.
9. Linh hoạt trong những chi tiết nhỏ nhặt nhưng giữ vững nguyên tắc.
10. Không để chuyện nhỏ ảnh hưởng đến uy tín cá nhân.
11. Để đối thủ có thế rút lui lịch sự mà không làm tổn thương lòng tự trọng của họ.
12. Dùng lời lẽ nhẹ nhàng mà đanh thép còn hơn là ăn nói thô bạo nhưng đuối lý.

Bắt kẻ ngu dốt chịu thất bại khi tranh cãi là điều rất khó. Lời lẽ hùng hồn nhưng chua cay chỉ thể hiện nguyên nhân tranh cãi không hợp lý mà thôi.

Khi tranh luận, có thể sử dụng những câu nói như sau:

- Tôi thấy dường như ...
- Tôi có thể bị nhầm ...

Một cách khác để xoa dịu tranh luận là thể hiện sự quan tâm và đặt những câu hỏi như:

- Tại sao anh có cảm giác như vậy?
- Anh có thể giải thích một chút được không?

- Anh có thể nêu cụ thể hơn được không?

Nếu không có cách nào hiệu quả, bạn có thể đồng ý với đối phương một cách lịch sự, nhã nhặn, sau đó mới bày tỏ sự bất đồng của mình.

BƯỚC 13: KHÔNG NGỒI LÊ ĐÔI MÁCH

Hãy nhớ, người buôn chuyện với bạn cũng sẽ buôn chuyện về bạn.

Ngồi lê đôi mách và nói dối rất gần nhau. Kẻ ngồi lê đôi mách nghe vội vàng nhưng lại kể rất thong thả. Họ quan tâm đến nội dung mình nghe lỏm hơn là những gì trực tiếp nghe được.

Có câu nói rất hay rằng: “Người nhỏ nhặt nói về người khác, người tầm thường nói về sự việc, còn người vĩ đại nói về ý tưởng”.

Ngồi lê đôi mách có thể dẫn đến sự bôi nhọ thanh danh người khác. Người lắng nghe kẻ ngồi lê đôi mách cũng có lỗi như người ngồi lê đôi mách vậy.

Người ngồi lê đôi mách thường hay bị vạ lây do chính miệng lưỡi của mình. Hậu quả của việc ngồi lê đôi mách có thể làm mờ tiếng tăm, suy yếu chính quyền, hủy hoại hôn nhân, phá hỏng sự nghiệp, ảnh hưởng đến tim mạch và dẫn đến tình trạng mất ngủ triền miên. Nếu có lúc thấy mình rơi vào trường hợp này, bạn hãy tự hỏi:

- Đó có phải là sự thật không?
- Như vậy có tốt và tử tế với người khác không?
- Điều đó có cần thiết không?
- Có phải mình đang đồn thổi không?
- Mình có nói về người khác một cách tích cực không?
- Mình có thích và khuyến khích người khác ngồi lê đôi mách không?
- Cuộc nói chuyện của mình có bắt đầu bằng cụm từ “Đừng nói với ai biết nhé” không?
- Mình có thể giữ bí mật câu chuyện được không?

BƯỚC 14: BIẾN LỜI HỨA CỦA MÌNH THÀNH SỰ CAM KẾT

Sự khác biệt giữa lời hứa và cam kết là gì? Lời hứa là sự phát biểu ý định. Cam kết là giữ lời hứa trong bất cứ hoàn cảnh nào. Cam kết xuất phát từ tư cách và đem lại niềm tin nơi người khác.

Bạn hãy tưởng tượng thế giới sẽ như thế nào nếu người ta không giữ đúng cam kết? Chuyện gì sẽ xảy ra trong mối quan hệ giữa:

- Vợ và chồng
- Lãnh đạo và nhân viên
- Cha mẹ và con cái
- Học sinh và giáo viên
- Người mua và người bán

Thiếu sự cam kết, các mối quan hệ sẽ trở nên lỏng lẻo, hời hợt và chỉ là vấn đề tiện lợi, tạm thời. Không có thành quả bền vững nào được tạo ra mà không dựa trên sự cam kết.

Sự cam kết hàm ý: “Tôi là nhân tố trông cậy được trong tương lai bấp bênh”.

Nhiều người nhầm lẫn cam kết với ràng buộc. Không như ràng buộc, cam kết không tước mất tự do mà thực tế mang lại nhiều tự do hơn vì tạo cho ta cảm giác an toàn.

Sự cam kết quan trọng nhất của con người là cam kết tuân theo những giá trị của mình. Đó là lý do tại sao con người rất cần phải có hệ thống giá trị tốt đẹp. Ví dụ, nếu tôi cam kết ủng hộ một nhà lãnh đạo nhưng về sau người ấy buôn ma túy, tôi có nên tiếp tục giữ cam kết của mình nữa không? Chắc chắn là không rồi.

Sự cam kết giúp các mối quan hệ thêm bền vững, đồng thời góp phần thể hiện nhân cách mỗi con người.

BƯỚC 15: HÃY TỎ LÒNG BIẾT ƠN NHƯNG ĐỪNG MONG ĐỢI ĐƯỢC TRẢ ƠN

Lòng biết ơn là nhân tố góp phần cải thiện nhân cách và xây dựng tư cách con người. Hình thành từ sự khiêm tốn, biết ơn là sự tri ân đối với người khác, được

thể hiện qua thái độ và hành vi của ta đối với họ. Biết ơn không có nghĩa là đáp trả hành động tốt; cũng không phải là cho và nhận. Không thể nào "trả lại" lòng tốt, sự hiểu biết và kiên nhẫn. Vậy biết ơn nghĩa là gì? Đó là nghệ thuật hợp tác và hiểu biết. Lòng biết ơn phải chân thành. Lời cảm ơn giản dị có thể rất lịch thiệp. Lòng biết ơn là một trong các phẩm chất tốt đẹp nhất hình thành nhân cách con người.

Cái tôi thường cản trở sự thể hiện lòng biết ơn. Nhiều khi chúng ta quên tri ân những người gần gũi mình, như vợ (chồng), họ hàng, bạn bè.

Thái độ lịch thiệp thay đổi cái nhìn của chúng ta về cuộc sống. Với lòng biết ơn và sự khiêm tốn, hành động hợp tình, hợp lý sẽ nảy sinh rất tự nhiên.

Nên phát huy tinh thần tri ân trong cuộc sống. Đôi khi đó chỉ là thể hiện một cách đơn giản những điều tốt đẹp như nụ cười, lời cảm ơn, hay cử chỉ cảm kích đến những người xung quanh.

BƯỚC 16: HÃY LÀ NGƯỜI ĐÁNG TIN CẬY

Có năng lực là điều quan trọng trong cuộc sống, nhưng phẩm chất đáng tin cậy còn quan trọng hơn. Nếu bạn có người quen giỏi làm mọi việc nhưng lại không đáng tin, bạn có dám hợp tác với họ không?

Tôi biết anh sẽ đến

Hai người bạn thân từ nhỏ, cùng học chung trường phổ thông, rồi đại học và thậm chí cùng vào quân ngũ. Chiến tranh nổ ra và họ chiến đấu cùng đơn vị. Một đêm họ bị phục kích. Đạn bay tứ phía, từ bóng tối một giọng nói vẳng lại: "Harry, làm ơn đến giúp tớ với!". Ngay lập tức, Harry nhận ra đó là giọng Bill - người bạn ấu thơ của mình. Anh xin phép chỉ huy cho anh được đi. Vị chỉ huy phản đối: "Không, tôi không thể để anh đi được, tôi đã thiếu người rồi và tôi không thể để mất thêm người nữa. Hơn nữa, nghe giọng Bill nói thì chắc anh ấy cũng không qua khỏi đâu". Harry lặng lẽ không nói gì. Giọng nói ấy lại vẳng đến: "Harry, xin hãy đến giúp tớ!". Không thể im lặng làm ngơ, Harry cương quyết nói với vị chỉ huy: "Thưa trung úy, đây là bạn thuở nhỏ của tôi. Tôi phải đi giúp cậu ấy". Trung úy miễn cưỡng để anh đi. Harry bò trong bóng tối và đưa Bill xuống hào tránh đạn. Mọi người thấy Bill đã

chết. Lúc ấy viên trung úy rất giận và trách Harry: “Chẳng phải tôi đã nói anh ta không qua khỏi hay sao? Anh ta chết rồi, còn anh lẽ ra có thể bị trúng đạn và tôi thì mất thêm lính đấy. Anh đã vi phạm quân lệnh”. Harry đáp: “Thưa trung úy, tôi đã làm đúng đấy ạ. Khi tôi đến chỗ Bill, anh ấy vẫn còn sống và lời cuối cùng của anh ấy là: Harry, tôi biết anh sẽ đến”.

BƯỚC 17: ĐỪNG NUÔI DƯỠNG LÒNG THÙ HẬN

Đừng bao giờ làm người “gom rác tinh thần”. Khi từ chối tha thứ, nghĩa là ta đã khóa lại cánh cửa mà có thể một ngày nào đó ta sẽ muốn mở ra. Nuôi thù hận và cất giữ phẫn uất trong lòng, chính ta sẽ là người đau khổ trước tiên.

Jim và Jerry từng là bạn thân thời thơ ấu nhưng vì lý do nào đó, quan hệ giữa họ đổ vỡ. Cả hai đã không nói chuyện với nhau suốt 25 năm qua. Khi lâm trọng bệnh, Jerry không muốn bước vào cõi vĩnh hằng với trái tim nặng trĩu. Vì thế anh gọi cho Jim và nói rằng: “Mình hãy tha thứ cho nhau và để quá khứ trôi qua nhé”. Jim nghĩ đó là một cơ hội tuyệt vời để anh nối lại sợi dây tình bạn xưa. Vì thế anh tìm đến bệnh viện để thăm Jerry.

Hai người ngồi bên nhau rất lâu, cùng hồi tưởng 25 năm qua và giải quyết những xung đột đôi bên. Khi Jim sắp ra về, đột nhiên Jerry cất tiếng nói lớn: “Jim, nếu tôi không chết, hãy nhớ không có chuyện tha thứ này đâu nhé!”.

Cuộc đời quá ngắn ngủi, tại sao phải để thù hận đeo bám mãi trong lòng?

BƯỚC 18: CHÂN THẬT, CHÍNH TRỰC VÀ THÀNH TÂM

Chân thật nghĩa là trong lòng như thế nào thì bày tỏ ra ngoài đúng như thế. Đây chính là một trong những cơ sở vững chắc để xây dựng các mối quan hệ bền vững.

Tính chân thật nuôi dưỡng lòng tin, sự cởi mở và thẳng thắn, thể hiện thái độ trân trọng bản thân và người khác. Lời nói dối có thể đạt hiệu quả tức khắc nhưng sự tin cậy mới có tác dụng lâu dài.

Có đáng đánh đổi sự chính trực của bản thân để đi đường tắt đến thành công hay không? Người ta có thể gian dối để đoạt cúp nhưng sau đó, họ chẳng bao giờ thấy

vui vẻ hay tự hào về điều đó. Quan trọng hơn cả việc đoạt cúp chiến thắng chính là làm một con người chân chính.

Một lạng bơ

Người nông dân nọ bán bơ cho thợ bánh mì, mỗi lần một lạng, cứ vậy suốt một thời gian dài. Một hôm người thợ bánh mì quyết định cân số bơ xem đủ hay thiếu, và anh phát hiện rằng không đủ. Anh tức giận và kiện người nông dân ra tòa. Quan tòa hỏi người nông dân rằng anh cân số bơ đem bán như thế nào. Người nông dân đáp: "Thưa ngài, tôi vốn không biết cách đo lường chính xác, nhưng thật sự tôi có cân mà". Quan tòa hỏi: "Vậy thì anh cân bơ như thế nào?". Người nông dân đáp: "Thưa ngài, trước khi anh thợ bánh mì bắt đầu mua bơ nhà tôi, tôi từng thường xuyên mua ổ bánh mì một cân ở chỗ anh ấy. Mỗi ngày khi anh ấy mang bánh mì đến, tôi để bánh lên cân và đưa cho anh số cân tương tự nhưng tính bằng bơ. Nếu có người bị khiển trách, đó phải là anh thợ bánh mì chứ ạ!".

Trong cuộc sống, ta luôn nhận lại những gì mình đã cho đi.

Mỗi khi làm một việc gì đó, hãy tự hỏi: Mình có mang lại giá trị bằng với đồng lương hay số tiền mình hy vọng kiếm được hay không?

Hãy làm người lương thiện, khi ấy ta có thể chắc chắn rằng cuộc sống đã bớt đi một tên vô lại. - **Thomas Carlyle**

Những lời nói mập mờ

Một thủy thủ nọ đi tàu được ba năm. Một đêm anh say rượu. Đây là lần đầu tiên xảy ra chuyện như vậy. Thuyền trưởng ghi vào nhật ký hàng hải: "Tối nay thủy thủ A say rượu". Anh thủy thủ này đọc được, và biết lời phê ấy sẽ ảnh hưởng đến sự nghiệp của mình, nên đến gặp thuyền trưởng, xin lỗi rồi đề nghị thuyền trưởng ghi thêm vào là chuyện này xảy ra lần đầu tiên trong suốt ba năm qua. Thuyền trưởng từ chối và nói: "Nội dung tôi đã ghi trong nhật ký hàng hải mới là sự thật".

Hôm sau đến lượt anh thủy thủ ghi nhật ký hàng hải. Anh viết: "Thuyền trưởng tối nay tỉnh táo". Thuyền trưởng đọc rồi bảo anh thay đổi nội dung hoặc thêm vào lời giải thích vì câu ấy ngụ ý thuyền trưởng luôn say rượu vào những tối khác. Thủy thủ cũng đáp lại thuyền trưởng rằng những gì anh ghi trong nhật ký hải trình là sự

thực.

Cả hai lời phát biểu đều đúng nhưng chúng lại truyền tải những thông điệp gây hiểu lầm.

Sự phóng đại

Sự phóng đại thường dẫn đến hậu quả:

1. Sai sự thật và khiến ta mất sự tín nhiệm.
2. Như cơn nghiện, phóng đại trở thành thói quen khiến người ta lúc nào cũng phải thêm thắt vào sự thật.

Chân thành

Chân thành nằm trong ý định và rất khó chứng minh. Nhưng với người chân thành giúp đỡ người khác, họ thường dễ đạt được thành công.

Sự vờ vĩnh

Hỏi người bạn đang gặp khó khăn: “Có việc gì không, để tôi giúp anh?” sẽ khiến người ấy thêm bực mình vì đó chỉ là câu nói cửa miệng chứ không phải thiện chí. Nếu thực sự muốn giúp, hãy nghĩ đến chuyện thiết thực cần làm rồi bắt tay thực hiện.

Nhiều người ra vẻ thành thật chỉ vì ích kỷ hơn là do bản tính chân thực, họ hy vọng khi nào đó mình có quyền nhận lại sự giúp đỡ.

Lưu ý: người chân thành không phải lúc nào cũng có đầu óc suy xét tốt. Có thể họ chân thành, nhưng lại sai lầm.

BƯỚC 19: KHIÊM TỐN

Tự tin mà không khiêm tốn sẽ trở thành kiêu ngạo. Khiêm tốn là nền tảng của mọi đức hạnh. Nó không có nghĩa là tự hạ thấp mình, khiến bản thân trở nên tầm thường, mà là có ý thức và thái độ đúng mực trong việc đánh giá bản thân. Sự khiêm tốn chân thành thu hút người khác, ngược lại, khiêm tốn giả tạo sẽ đánh mất dần các mối quan hệ.

Nhiều năm trước, một kị sĩ tình cờ gặp toán lính đang cố gắng di chuyển khúc gỗ

nặng. Trong khi toán lính này hì hục vất vả thì viên hạ sĩ chỉ đứng chống nạnh nhìn. Thấy vậy, kị sĩ hỏi người kia tại sao không giúp họ. Người ấy đáp: "Là hạ sĩ, tôi chỉ ra lệnh mà thôi". Kị sĩ xuống ngựa, đến chỗ những người lính và giúp họ nâng khúc gỗ lên. Nhờ sự giúp đỡ của ông mà nhóm lính di dời được khúc gỗ. Kị sĩ lặng lẽ lên yên ngựa đến bên viên hạ sĩ, bảo: "Lần sau khi lính anh cần giúp đỡ, hãy gọi Tổng tư lệnh đến nhé!". Rồi ông bỏ đi. Mãi sau này, viên hạ sĩ và toán lính mới biết được đó chính là George Washington - Tổng tư lệnh trong cuộc chiến giành độc lập của nước Mỹ, sau là Tổng thống thứ nhất của Hoa Kỳ.

Quả vậy, thành công và sự khiêm tốn luôn đi sóng đôi. Giản dị và khiêm tốn là hai chuẩn mực của sự vĩ đại.

BƯỚC 20: HIỂU BIẾT VÀ QUAN TÂM

Trong đối nhân xử thế, chúng ta khó tránh khỏi những sơ suất. Đôi lúc, ta vô tình trước nhu cầu của người khác, nhất là những người thân thiết với mình. Đây là lý do dẫn đến những thất vọng không đáng có. Giải pháp giúp xử lý thất vọng là làm người hiểu biết.

Quan hệ không hình thành bởi sự hoàn hảo mà hình thành trên nền tảng của sự hiểu biết. Thái độ quan tâm tạo nên thiện chí, và thiện chí chính là chiếc thẻ bảo hiểm tốt nhất ta có cho tương lai.

Có người dùng tiền bạc thay thế thái độ quan tâm và hiểu biết. Nhưng làm người hiểu biết quan trọng hơn có nhiều tiền bạc vì cách tốt nhất để được người khác cảm thông là biết cảm thông. Nền tảng giao tiếp thực ra là hiểu biết lẫn nhau.

Rộng lượng

Rộng lượng là dấu hiệu cảm xúc của người đã trưởng thành. Người rộng lượng có suy nghĩ và biết cư xử tốt đẹp dù có khi không cần phải như vậy. Họ được trải nghiệm sự phong phú của cuộc đời mà người ích kỷ chẳng bao giờ có được.

Nên giữ ý tứ và chu đáo, vì sự ích kỷ sẽ có hình phạt riêng của nó. Nên nhạy bén với cảm xúc của người khác.

Tế nhị

Tế nhị là điều cần có trong mọi mối quan hệ ứng xử, giao tiếp. Tế nhị là khả năng đưa ra suy nghĩ, quan điểm của mình mà không làm người khác cảm thấy xa lạ.

Tốt bụng

Đồng tiền mua được chú chó đẹp nhưng chỉ lòng tốt mới khiến nó vẫy đuôi. Thể hiện lòng tốt chẳng bao giờ là quá sớm hoặc quá muộn cả.

Lòng tốt là ngôn ngữ mà người điếc cũng nghe được và người mù cũng nhìn thấy. Hãy đối xử tốt với bạn bè khi họ còn sống hơn là đặt hoa lên mộ họ trong tang lễ.

Hành động tử tế mang lại cảm giác tốt đẹp với người thực hiện lẫn người đón nhận. Nói lời tử tế chẳng bao giờ làm đau lưỡi cả.

BƯỚC 21: NHÃ NHẶN TRONG CUỘC SỐNG HÀNG NGÀY

Nhã nhặn là tỏ ra lễ độ, lịch sự, có ý thức tôn trọng người khác. Người nhã nhặn có thể không sắc sảo lắm trong các mối quan hệ, nhưng họ tiến xa hơn so với những người sắc sảo mà thiếu nhã nhặn.

Bạn có bao giờ bị voi cắn chưa? Câu trả lời đương nhiên là chưa. Bạn có bao giờ bị muỗi đốt chưa? Hầu hết chúng ta đều đã bị như vậy. Đó là những khó chịu nhỏ nhặt thử thách lòng kiên nhẫn của bạn. Sự nhã nhặn như những món quà dễ thương, giúp xoa dịu những khó chịu đó.

Hơn cả trí thông minh, những cử chỉ lịch thiệp đơn giản sẽ giúp bạn tiến xa. Sự nhã nhặn là yếu tố thể hiện hành vi đạo đức.

Không ai quá vĩ đại hoặc bận rộn đến mức không thể bày tỏ sự nhã nhặn. Nhã nhặn đơn giản như nhường ghế cho người già hoặc tàn tật, nở một nụ cười ấm áp, hay nói lời "xin lỗi", "cảm ơn"... Nhã nhặn là sự đầu tư nhỏ nhưng thành quả lại lớn và tăng cường sự nhận thức bản thân ở những người bạn tiếp xúc. Để có sự nhã nhặn, bạn cần biết khiêm tốn. Đôi khi chính sự khó chịu lại làm giảm đi những nét tính cách tích cực trong bạn.

Người thô lỗ, thiếu nhã nhặn có thể đạt kết quả trước mắt, nhưng về lâu dài, họ sẽ không được yêu mến. Nên dạy cho trẻ cư xử nhã nhặn từ nhỏ để khi trưởng

thành, chúng sẽ là những con người chu đáo và chín chắn.

Nên nhớ, cử chỉ nhã nhặn sẽ được đền đáp tương tự. Vì thế, hãy thường xuyên phát huy nét phong cách này.

Lịch sự là tiêu chuẩn của sự hòa nhã. Không quá khó để có được tác phong lịch sự, nhã nhặn, và khi có rồi thì nó đem lại rất nhiều lợi ích, không chỉ đối với cá nhân mà cả với cơ quan, tổ chức.

Lịch sự, nhã nhặn thể hiện người có văn hóa. Vì vậy, hãy ứng xử với người khác một cách trân trọng và đường hoàng.

BƯỚC 22: PHÁT TRIỂN KHIẾU HÀI HƯỚC

Khiếu hài hước giúp bạn tạo niềm vui cho chính mình và những người xung quanh, từ đó khiến mọi người thêm gần gũi, quý mến.

Hãy học cách cười bản thân vì đó là sự hài hước an toàn nhất. Cười bản thân mang lại năng lượng phục hồi. Tiếng cười là thuốc an thần tự nhiên cho mọi người. Hài hước có thể không thay đổi được tình hình, nhưng chắc chắn sẽ giúp chúng ta lạc quan hơn khi gặp biến cố.

Sức mạnh của khiếu hài hước

Tiến sĩ Norman Cousins - tác giả của cuốn Anatomy of an Illness, là minh chứng cho sức mạnh do nụ cười mang lại. Khi biết rằng mình chỉ có 1/500 cơ hội hồi phục, Cousins đã tìm cách chứng minh điều ngược lại, rằng ý chí có thể thắng được bệnh tật. Ông suy luận rằng, nếu cảm xúc tiêu cực ảnh hưởng không tốt đối với cơ thể, thì những cảm xúc tích cực như lạc quan, nụ cười sẽ giúp con người sống lâu, sống khỏe hơn. Ông ra viện, thuê nhiều phim hài về xem và thực tế tự chữa trị bằng tiếng cười. Dĩ nhiên, hỗ trợ y học cũng rất quan trọng, nhưng ý chí sống đối với người bệnh cũng quan trọng không kém, nếu không nói là quan trọng hơn.

Khiếu hài hước có thể là nguồn động lực tinh thần lớn lao cho con người, giúp con người vượt qua nghịch cảnh.

BƯỚC 23: ĐỪNG MỈA MAI VÀ DÈ BỈU NGƯỜI KHÁC

Hài hước tiêu cực có thể là mỉa mai, dè bỉu, thậm chí nói những lời xúc phạm người khác. Bất kỳ lời nói hài hước nào hàm ý mỉa mai và biến người khác thành trò cười đều cho thấy sự ác tâm.

"Khi có người đỏ mặt xấu hổ, trốn đi vì bị đụng chạm cá nhân, điều thiêng liêng bị biến thành tầm thường, tiếng cười cất lên từ sự chế nhạo nhược điểm người khác… đó chính là trò đùa lố bịch nhất. - Cliff Thomas"

Sự hài hước có thể tốt hoặc xấu, tùy theo ta đang cười với ai hay nhằm vào ai. Khi lấy người khác ra trêu chọc hoặc biến họ thành kẻ lố bịch, thì sự đùa giỡn lúc ấy không còn mang nghĩa tích cực, không còn vô tư nữa. Sự mỉa mai khiến con người xa lạ với nhau. Nên tránh lối hài hước mỉa mai và hạn chế dùng cách ấy trong cư xử.

BƯỚC 24: MUỐN CÓ BẠN BÈ TỐT, TRƯỚC TIÊN HÃY LÀ NGƯỜI BẠN TỐT

Chúng ta thường mải miết kiếm tìm ông chủ tốt, nhân viên tích cực, vợ (chồng) tâm đầu ý hợp, bạn bè chí cốt… mà quên rằng trước nhất mình phải đáp ứng được những tiêu chuẩn như vậy. "Nhân vô thập toàn", không có công việc hoàn hảo, cũng không có người chồng hay vợ hoàn hảo. Khi chỉ đi tìm sự hoàn hảo, ta sẽ gặp thất vọng.

Tình bạn cần có sự hy sinh. Xây dựng tình bạn đòi hỏi sự hy sinh, trung thành và chín chắn, sẵn sàng vượt lên nếp sống cũ của mình. Sự ích kỷ sẽ hủy hoại tình bạn. Người quen bình thường rất dễ tìm nhưng tình bạn thật sự cần có thời gian xây dựng và nỗ lực gìn giữ. Tình bạn phải chịu nhiều thử thách và khi vượt qua được, tình cảm sẽ mạnh mẽ hơn. Chúng ta phải biết nhận diện ra đâu là tình bạn chân thành và đâu là sự giả tạo. Bạn bè chân chính không muốn thấy bạn mình đau lòng. Tình bạn đích thực cho nhiều hơn nhận và chiến thắng nghịch cảnh.

Bạn bè "mùa vụ"

Bạn bè "mùa vụ" giống như chủ ngân hàng: cho người ta mượn dù khi nắng đẹp và đòi lại khi trời mưa.

Hai người đàn ông đi qua khu rừng, bỗng đâu một con gấu xuất hiện. Một người nhanh chóng trèo lên cây, trong khi người kia thì không biết trèo. Không còn cách nào khác, anh bèn nằm xuống đất, giả chết. Con gấu đánh hơi quanh tai anh rồi bỏ đi. Người bạn trên cây tụt xuống hỏi: "Con gấu nói gì với cậu vậy?". Anh ta đáp: "Nó nói đừng tin người bạn bỏ rơi mình lúc gặp nguy hiểm".

Người ta kết bạn vì động cơ khác nhau

Có thể phân loại tình bạn như sau:

1. Bạn vì thú vui. Duy trì tình bạn khi quan hệ còn dễ chịu và vui vẻ. Còn vui thì còn bạn.

2. Bạn do thuận tiện. Là trường hợp kết bạn để đạt được mục đích gì đó, tất nhiên tình bạn như thế sẽ không mấy vững bền. Gồm ba loại:

a) Do ở gần: Tôi có người hàng xóm, rất tiện kết giao, hai bên vui đùa, chia sẻ. Nhỡ tôi gặp chuyện, anh ta ở ngay bên cạnh. Còn gần nhau thì còn tình bạn.

b) Hữu dụng: Người ấy quen biết rộng, giàu có, tài năng… Xây dựng và duy trì quan hệ với anh ta biết đâu ngày nào đó mình lại nhận được sự giúp đỡ. Còn hữu dụng, còn tình bạn.

c) Kẻ thù chung: Ngạn ngữ có câu "Kẻ thù của kẻ thù của tôi là bạn tôi". Còn kẻ thù chung, còn tình bạn.

3. Tình bạn chân chính: Xây dựng trên nền tảng tôn trọng lẫn nhau. Trong đó đôi bên có lòng tốt dành cho nhau, điều đó thể hiện nhất quán trong tình cảm cũng như cách cư xử. Tình bạn chân chính dựa trên tư cách và cam kết. Hai người đều cho nhau tình cảm chân tình vô bờ bến. Tình bạn này bất diệt.

Giàu sang mang đến bạn bè, nhưng chỉ trong nghịch cảnh ta mới thấy rõ ai là người bạn đích thực.

Bạn bè chân thành sẵn sàng giúp đỡ nhau. Họ không xem đó là đặc ân, là mục đích của tình bạn mà xem đó là hành động tự nhiên cho bạn. Nếu lấy việc giúp nhau làm mục đích tình bạn, chỉ khi nào còn mục đích, mới còn tình bạn.

Mọi mối quan hệ không đến tình cờ mà cần thời gian xây dựng. Tình bạn muốn bền chặt cần được tạo dựng trên cơ sở lòng tốt, sự cảm thông và hy sinh bản thân.

BƯỚC 25: THỂ HIỆN SỰ THẤU CẢM

Mỗi người đều có một cách nhìn nhận khác nhau về con người, về cuộc đời. Thấu cảm là hiểu một cách sâu sắc và cảm thông với người nào đó – ngoài mình. Đây là một trong những nét tính cách đáng quý ở con người. Người giàu lòng thấu cảm thường tự hỏi: "Mình sẽ thế nào nếu người khác đối xử với mình kiểu đó?", hay "Mình sẽ ra sao nếu rơi vào hoàn cảnh như vậy?".

Cún con

Một cậu bé đi vào cửa hàng bán thú cưng. Có bốn chú chó con ngồi bên nhau, cùng giá 50 đô-la. Đưa mắt sang bên cạnh, cậu bé thấy một chú cún ngồi thu lu trong góc. Cậu hỏi chủ cửa hàng có phải chúng cùng một lứa không, tại sao chú cún kia lại một mình một góc như vậy.

Người chủ cửa hàng bảo nó sinh ra cùng lứa với những con khác nhưng vì tàn tật nên không bán.

Hỏi thêm, cậu bé mới biết đó là một chú chó bẩm sinh đã bị thiếu xương chậu và thiếu mất một chân. "Thế bác sẽ làm gì với chú chó này?" – Cậu bé thắc mắc. Ông chủ cho biết ông sẽ để mặc nó và không biết sẽ làm gì. Cậu bé xin chủ tiệm được chơi với con chó ấy. Vừa ẵm lên, con vật liền liếm liếm tai cậu. Lập tức, cậu quyết định đây là con cún mình sẽ mua. Người chủ cửa hàng bảo: "Nhưng tôi không bán con đó đâu!". Cậu bé nhất mực nài nỉ.

Người chủ cửa hàng đồng ý. Cậu lấy từ túi ra 2 đô-la và chạy đi xin mẹ thêm 48 đô-la nữa. Khi cậu ra tới cửa, người chủ cửa hàng nói với theo: "Sao cháu cứ đòi mua con này nhỉ? Bằng ấy tiền mua được con chó lành lặn lại không chịu". Cậu bé chẳng nói một lời. Cậu chỉ khẽ nhấc ống chân trái lên để lộ chiếc nạng sắt. Người chủ cửa hàng bảo: "Bác hiểu rồi. Giờ thì bác tặng cháu con chó này đấy!".

Sự khác biệt giữa thông cảm và thấu cảm

Thông cảm nghĩa là: "Tôi hiểu cảm nhận của bạn". Thấu cảm là: "Tôi cảm nhận được cảm nhận của bạn". Cả hai đều quan trọng. Nhưng đương nhiên sự thấu cảm đạt đến mức độ sâu sắc hơn.

Khi chúng ta thấu cảm với khách hàng, ông chủ, nhân viên và người thân, sẽ có kết quả gì với mối quan hệ của chúng ta? Tình cảm sẽ được cải thiện, mang lại sự hiểu biết, trung thành, thanh thản tâm hồn và năng suất cao hơn.

Bạn sẽ đánh giá tư cách một con người, cộng đồng hay quốc gia như thế nào? Rất dễ dàng. Chỉ cần quan sát người ấy hoặc cộng đồng ấy đối xử thế nào với ba loại người sau:

1. Người tàn tật
2. Người cao tuổi
3. Thuộc cấp

Hãy dịu dàng với con trẻ, nhẹ nhàng với người có tuổi, thông cảm với người gặp khốn khó và chịu đựng những người yếu đuối và sai lầm. Vì lúc nào đó trong đời, chính chúng ta sẽ hội tụ tất cả những hình ảnh ấy. - **Lloyd Shearer**

TIỀM THỨC VÀ THÓI QUEN

Hình thành thói quen và tính cách tốt

Chúng ta là những gì ta thường làm. Sự xuất sắc không phải ở hành động, mà là ở thói quen.

- Aristotle

Bẩm sinh, mỗi người đều hội đủ tố chất để đạt được thành công, tuy nhiên, do điều kiện sống khác nhau nên có người đạt được, người không. Người đời thường có câu: "Chẳng qua anh ta may mắn mà thôi, anh ta chạm vào đất mà cũng hóa ra vàng" hoặc "Anh ta thiếu may mắn; đụng vào cái gì cũng hóa thành bùn". Điều này có đúng không?

Thực tế không phải vậy. Nếu để ý, bạn sẽ thấy rằng người thành công là người biết đưa ra những quyết định đúng đắn, còn kẻ thất bại cứ lặp đi lặp lại hết sai lầm này đến sai lầm khác. Thực hành không tạo nên sự hoàn hảo mà tạo nên thói quen. Có người liên tục phạm cùng một lỗi và trở nên "hoàn hảo" trong lĩnh vực đó. Lỗi lầm của họ thành ra hoàn hảo và tự nhiên.

Nuôi dưỡng thói quen giống như trồng cây vậy. Phải có thời gian. Thói quen này làm nảy sinh thói quen khác. Cảm hứng là nhân tố khiến ta khởi động, động cơ duy trì ta trên đường chạy, và thói quen là yếu tố biến việc ấy thành lẽ tự nhiên.

Tinh thần can đảm bất chấp nghịch cảnh, kiềm chế bản thân khi đối mặt cám dỗ, chọn lựa hạnh phúc khi gặp khổ đau, giữ vững tư cách khi thất vọng, và thấy được cơ hội khi đối mặt rào cản… là những nét tính cách quý giá cần có ở con người.

Những tính cách này không ngẫu nhiên xuất hiện mà phải tập luyện liên tục cả thể chất lẫn tinh thần. Khi đối mặt nghịch cảnh, hành vi chúng ta, dù tích cực hay tiêu cực, chỉ là những gì mình đã quen rèn luyện. Khi quen giữ cho mình cách ứng xử tiêu cực như hèn nhát, gian dối trong những việc nhỏ nhặt, thì trong những chuyện lớn lao, chúng ta sẽ khó lòng ứng xử một cách tích cực, bởi bấy lâu ta không quen rèn luyện như vậy.

Nếu cho phép bản thân nói dối một lần, ta sẽ dễ dàng nói dối lần thứ hai, thứ ba và rồi thành thói quen. Sự chân thành, chính trực là kết quả của hệ thống niềm tin và rèn luyện. Bất kỳ điều gì, khi được rèn luyện trong thời gian dài sẽ ăn sâu vào tâm trí và trở thành thói quen.

Sự thành thật hay gian dối đối với bản thân và người khác cũng thành thói quen. Chọn lựa rèn luyện khía cạnh nào là tùy ở ta. Dù là lựa chọn gì đi nữa, nếp nghĩ ấy cũng sẽ thành thói quen. Con người tạo thói quen, thói quen tạo tính cách. Ta chưa kịp nhận ra mình có thói quen ấy, nó đã ăn sâu vào người rồi.

Có câu rằng: “Gieo suy nghĩ gặt hành động, gieo hành động gặt thói quen, gieo thói quen gặt tính cách. Gieo tính cách gặt số phận”. Hãy cố gắng tạo suy nghĩ đúng đắn ngay từ đầu để có đươc những thói quen tốt.

HÌNH THÀNH THÓI QUEN TỐT

Hầu hết hành vi của chúng ta đều bị chi phối bởi thói quen, tạo thành những hành vi tự động không cần phải suy nghĩ. Tư cách chúng ta được hình thành từ những hành vi ấy. Nếu có thói quen tích cực, ta sẽ có tính cách tốt. Ngược lại, nếu thói quen tiêu cực, tư cách ta sẽ có những điểm khiếm khuyết. Thói quen mạnh hơn logic và lý luận. Trong chu kỳ hình thành thói quen, từ chỗ ban đầu rất yếu ớt ta không cảm nhận được, dần dần thói quen chi phối mạnh mẽ đến nỗi ta khó lòng dứt ra được. Thói quen có thể hình thành một cách vô thức hoặc có ý thức. Nếu ta không có sự chọn lựa và rèn luyện thói quen tốt, thói quen xấu sẽ lấn át và hình thành trong ta một cách tự nhiên.

Thói quen hình thành như thế nào?

Bất kỳ điều gì được làm liên tục nhiều lần đều thành thói quen. Con người học hỏi thông qua hành động. Khi cư xử một cách can đảm, ta sẽ được trau dồi thêm bản lĩnh. Thể hiện lòng chân thật, công bằng, ta sẽ làm chủ được những phẩm chất ấy. Tương tự, nếu ta có những cách ứng xử bất lương, gian dối, hay thiếu kỷ luật, những tính xấu đó sẽ ăn sâu và chi phối chúng ta. Thái độ là thói quen dẫn đến cách thức hành xử đúng-sai của mỗi người.

RÈN LUYỆN TẠO THÓI QUEN

Rèn luyện thói quen là tiến trình tâm lý theo đó con người dần quen với (hoặc được rèn luyện để quen với) một sự kiện cụ thể nào đó. Nhà bác học người Nga, Pavlov đã thí nghiệm điều này trên bầy chó. Mỗi lần cho chó ăn, ông đều rung chuông. Dĩ nhiên, lũ chó tiết nước bọt khi nhìn thấy thức ăn. Pavlov làm như vậy trong một thời gian. Rồi ông rung chuông nhưng không đem thức ăn ra. Lũ chó vẫn tiết nước bọt vì chúng đã quen chờ đợi tiếng chuông reo gắn liền với việc được cho ăn.

Phần lớn hành vi con người là do quen với điều kiện cuộc sống. Ngày nay, môi trường và phương tiện truyền thông biến con người quen dần với điều kiện sống, kết quả là chúng ta bắt đầu hành xử như người máy. Trách nhiệm chúng ta là tạo phản xạ có điều kiện cho bản thân một cách tích cực.

Trong võ thuật, ngay cả người ở trình độ đai đen vẫn ôn luyện những động tác rất căn bản như khóa chân, đấm móc để khi cần dùng đến, họ có thể tung đòn một cách điêu luyện.

Với người chuyên nghiệp, mọi việc trở nên dễ dàng hơn bởi họ nắm vững nguyên tắc cơ bản của những gì cần làm. Nhiều người cố gắng làm việc tốt để được thăng chức, nhưng người thực sự xứng đáng phải là người có thói quen hoàn thành tốt công việc.

Thói quen tốt khó rèn luyện nhưng một khi đã có được, nó sẽ rất ích lợi. Thói quen xấu dễ hình thành nhưng lại đem đến nhiều bất lợi cho cuộc sống.

CON NGƯỜI PHẢN XẠ CÓ ĐIỀU KIỆN NHƯ THẾ NÀO?

Bình thường, một con voi to khỏe có thể dùng vòi nhấc vật nặng cả tấn, thế nhưng nó lại chịu ở yên một chỗ, chịu xích chân vào sợi dây thừng lỏng lẻo nối với cây cọc, trong khi nó có thể dễ dàng nhổ tung cây cọc bất kỳ lúc nào. Tại sao lại như vậy? Câu trả lời là khi voi còn bé, nó đã bị xích rất chắc vào một thân cây to. Không quen bị trói buộc, nó liên tục bứt, kéo xích đi, nhưng tất cả cố gắng của nó đều vô ích. Cuối cùng, nó ngừng lại, lặng yên và không nghĩ tới việc bứt xích nữa.

Khi voi con lớn lên thành chú voi to khỏe, nó được cột bằng sợi dây thừng lỏng lẻo gắn vào cây cọc nhỏ bé. Chỉ một cú vùng là có thể bước đi tìm tự do, nhưng nó không làm thế vì lâu nay vốn quen với điều kiện sống này rồi.

Chúng ta liên tục làm quen với điều kiện sống một cách vô thức hoặc có ý thức, qua:

- Loại sách thường đọc
- Thể loại phim ảnh, chương trình ti-vi hay xem
- Thể loại nhạc hay nghe
- Kiểu bạn bè kết thân với mình

Trong lúc lái xe đi làm, nếu ngày nào bạn cũng nghe cùng một thể loại nhạc, rồi một hôm đĩa CD bị hư, thứ đoán xem bạn sẽ ngâm nga điệu nhạc gì?

Thật vậy, nếu liên tục lặp lại một công việc bấy lâu thường làm, bạn sẽ đạt được những kết quả tương tự nhau. Điều khó nhất trong thay đổi thói quen chính là gạt bỏ hành vi không hiệu quả và rèn luyện thói quen tích cực.

NGUYÊN TẮC GIGO

Nguyên tắc này xuất phát từ thuật ngữ GIGO trong Tin học (“garbage in, garbage out” - rác vào, rác ra). Nghĩa là: Đầu vào tiêu cực; đầu ra tiêu cực. Đầu vào tích cực; đầu ra tích cực.

Tiềm thức con người không có sự chọn lọc. Ta đưa vào tâm trí bất kỳ điều gì cũng đều được tiềm thức chấp nhận và sẽ phản ánh qua những hành vi tương ứng.

Chẳng hạn, truyền hình có ảnh hưởng rất lớn đến đời sống văn hóa, luân lý đạo đức của con người. Một mặt, nó cung cấp những thông tin rất hữu dụng, mặt khác nó góp phần làm suy thoái đạo đức con người và gia tăng tỉ lệ tội phạm ở trẻ vị thành niên. Theo ước tính trung bình, đến năm tuổi 18, trẻ em xem hơn 200.000 cảnh bạo lực trên ti-vi.

Quảng cáo cũng rất giỏi tạo phản xạ có điều kiện ở người xem. Nhiều công ty tốn hàng triệu đôla chỉ để có được 30 giây quảng cáo sản phẩm của mình xen vào một

sự kiện quan trọng nào đó. Rõ ràng, họ thu được kết quả, bởi người mua không chỉ muốn mua sản phẩm mà còn "mua" cả thương hiệu đó. Tại sao? Vì ta được lập trình như vậy nên hành vi giờ đây cũng tương ứng thế.

Khi xem ti-vi hoặc nghe quảng cáo trên đài, tâm trí chúng ta không tiếp nhận thông tin mà chính tiềm thức mở cửa và đón nhận bất kỳ nội dung nào được đưa vào. Khi xem phim, ta cười và khóc vì có "đầu vào cảm xúc" do bộ phim cung cấp nên sẽ có "đầu ra cảm xúc" ở người xem. Thay đổi nội dung đầu vào và thì kết quả đầu ra sẽ thay đổi theo.

TÂM TRÍ VÀ TIỀM THỨC

Tâm trí là tình cảm và suy nghĩ của con người trong một hoàn cảnh nào đó, nó có khả năng chấp nhận hoặc bác bỏ. Ngược lại, tiềm thức chỉ đón nhận mà không có sự chọn lọc nội dung. Nếu chúng ta đưa vào tâm trí những trạng thái cảm xúc như sợ hãi, nghi ngờ, căm ghét, lập tức cơ chế tự ám thị sẽ được kích hoạt và đưa suy nghĩ ấy vào thực tế. Tiềm thức giống như chiếc xe, còn ý thức giống như người lái. So với ý thức, tiềm thức mạnh hơn. Sức mạnh nằm ở chiếc xe nhưng điều khiển thế nào là do tay người lái.

Tiềm thức có thể phục vụ hoặc chống lại ta. Nếu không thành công, ta cần lập trình lại tiềm thức.

Tiềm thức giống như khu vườn không quan tâm ta trồng cái gì. Nó có tính trung lập và không biết ưu tiên. Nếu gieo hạt giống tốt; ta sẽ có khu vườn tốt; ngược lại, chỉ thấy cỏ dại phát triển.

Tâm trí con người cũng không khác biệt. Suy nghĩ tích cực và tiêu cực không thể cùng lúc xâm chiếm tâm trí được.

Để thành công, tâm trí cần được "lập trình" một cách tích cực.

QUÁ TRÌNH "LẬP TRÌNH" TÂM TRÍ

Tương tự như khi ta tập chạy xe đạp. Có bốn bước: thứ nhất gọi là giai đoạn kém cỏi vô thức. Ở giai đoạn này, con người không biết sự yếu kém của mình. Đứa bé

không biết đạp xe là thế nào (vô thức) cũng chẳng chạy được (kém cỏi).

Trong giai đoạn thứ hai, kém cỏi có ý thức, đứa bé có ý thức đạp xe là thế nào nhưng chưa thể tự chạy được, vì thế gọi là kém cỏi có ý thức.

Rồi bé bắt đầu học và bước vào giai đoạn thứ ba: có khả năng ý thức. Bây giờ bé có thể chạy xe, nhưng vẫn phải tập trung vào từng động tác. Và với suy nghĩ có ý thức và sự nỗ lực, đứa trẻ đã có thể chạy xe đạp.

Giai đoạn thứ tư: khả năng vô thức, là khi bé đạp xe có ý thức quen đến mức không phải suy nghĩ mà trở thành quá trình tự động. Bé có thể nói chuyện và vẫy chào người khác trong khi chạy. Bé đã vào giai đoạn có khả năng vô thức, trong đó, không cần tập trung và suy nghĩ nữa vì hành vi đã trở nên tự động.

Đây là cấp độ ta mong muốn xây dựng cho tất cả thói quen tích cực của mình. Thực tế, vẫn có nhiều thói quen tiêu cực ở giai đoạn đầu ảnh hưởng một cách vô thức và có hại cho sự tiến bộ của chúng ta.

KIỂM SOÁT THÓI QUEN

Để có được nhân cách tốt, ta cần phải kiểm soát thói quen của mình. Đôi khi ta tưởng như đó chỉ là một chút nuông chiều bản thân, nhưng nó lại biến thành khiếm khuyết vĩnh viễn. Hãy tự hỏi bản thân:

1. Mình có để chất lượng công việc suy giảm không?
2. Mình có sa vào ngồi lê đôi mách không?
3. Ghen tị và cái tôi ngạo mạn có phải là bạn đồng hành thường xuyên của mình không?
4. Mình có thiếu vắng sự thấu cảm trong cuộc sống?

Có thể kiểm soát thói quen bằng cách thi hành kỷ luật tự giác trong suy nghĩ. Trau dồi thói quen tích cực từ thời thơ ấu để xây dựng tư cách lúc trưởng thành. Mọi trải nghiệm tích cực hoặc tiêu cực đều tạo nên sự khác biệt. Với thói quen tích cực, một khi đã rèn luyện được, sẽ đem đến ý nghĩa mới cho cuộc sống.

Thái độ sống lạc quan hay bi quan cũng là do thói quen. Ta chọn hành động để

tránh đau đớn hoặc để có được niềm vui. Chỉ cần lợi ích lớn hơn nỗi đau, ta sẽ tiếp tục thói quen cũ. Nhưng nếu cơn đau vượt quá cái lợi, ta sẽ bỏ thói quen này. Ví dụ: Lần đầu tiên đi khám bệnh, bác sĩ khuyên người đàn ông nọ nên bỏ thuốc lá. Nhưng anh ta khăng khăng rằng mình không ngừng được, và vì đó là thói quen anh thích. Điều này nghĩa là thú vui chiến thắng tác hại. Một hôm anh ta hay tin mình bị bệnh nặng, vị bác sĩ bảo: "Cần bỏ thuốc ngay lập tức nếu anh còn muốn sống". Anh ta liền bỏ. Lý do là vì lúc này cơn đau đã vượt lên thú vui do thuốc lá đem lại.

Nước chảy chỗ trũng

Hai đứa cháu trai của tôi đều thích chơi tennis. Một hôm bố chúng bảo tôi: "Môn này ngày càng hao tốn. Nào là vợt, banh, lệ phí sân và bây giờ chúng còn đòi thuê thầy nữa. Tốn tiền quá". Tôi hỏi anh trai: "Hao tốn so với gì?". Lẽ ra anh tôi có thể không cho con chơi nữa và tiết kiệm được một số tiền. Nhưng nếu chúng ngừng lại, chỉ biết đi học rồi về nhà thì với tất cả thời gian rỗi rãi và sức vóc như vậy, chúng sẽ làm gì? Anh tôi ngừng một lát, suy nghĩ rồi bảo: "Chắc là anh để chúng tiếp tục chơi. Như vậy lại ít hao tốn hơn". Anh tôi đã thấy tầm quan trọng khi cho con tham gia hoạt động tích cực. Nếu không, chúng sẽ bị thu hút vào những chuyện tiêu cực vì ngạn ngữ có câu "nước chảy chỗ trũng".

Hoặc là đón nhận điều tích cực, hoặc điều tiêu cực sẽ tới. Trong cuộc sống, không bao giờ có mảnh đất nào trung lập cả.

CHỐNG LẠI SỰ THAY ĐỔI

Khi nhận ra hoặc có ý thức về thói quen xấu của mình, một số người vẫn không chịu thay đổi. Tại sao lại như vậy?

Lý do có thể là vì họ:

- thiếu động lực thay đổi
- thiếu kỷ luật thay đổi
- thiếu niềm tin mình có thể thay đổi
- thiếu nhận thức về nhu cầu thay đổi

Tất cả chúng ta đều có quyền lựa chọn, hoặc phớt lờ hành vi tiêu cực của mình hoặc chủ động đối mặt khắc phục vì cuộc sống bản thân. Thay đổi hành vi xuất phát từ việc vượt qua sợ hãi vô lý, thoát ra khỏi khu vực dễ chịu của mình.

Khi không chịu thay đổi thói quen tiêu cực, người ta thường viện cớ như:

1. Tôi vẫn làm thế mà, có sao đâu.
2. Tôi chưa bao giờ làm cách đó.
3. Đó không phải là việc của tôi.
4. Tôi không nghĩ chuyện ấy sẽ tạo nên sự khác biệt.
5. Tôi bận lắm.

HÌNH THÀNH THÓI QUEN TÍCH CỰC

Thay đổi không bao giờ quá trễ, dù bạn bao nhiêu tuổi và thói quen ấy đã ăn sâu bao nhiêu năm chăng nữa. Người xưa có câu "tre già khó uốn", khó chưa hẳn là không thể. Con người vẫn có thể từ bỏ thói quen xấu và rèn luyện cho mình những hành vi tích cực nếu họ quyết tâm.

Earl Nightingale từng nói: "Bí quyết của người thành công chính là làm những việc kẻ thất bại không thích và không bao giờ làm". Chẳng hạn, kẻ thất bại không thích kỷ luật, không muốn nỗ lực, không giữ đúng cam kết. Người thành công cũng không thích kỷ luật, nỗ lực hay cam kết, nhưng họ vẫn tuân theo vì bấy lâu nay họ đã tập được thói quen tốt.

Tất cả thói quen bắt đầu từ những việc hết sức nhỏ nhưng để thay đổi chúng lại rất khó. Đó là vấn đề phá vỡ và thay thế thói quen cũ, tiêu cực bằng thói quen mới, tích cực.

Dễ ngăn chặn một thói quen xấu hơn là khắc phục nó. Thói quen tốt hình thành từ việc chiến thắng cám dỗ.

Sự vượt trội là kết quả của sự nỗ lực có ý thức, được lặp đi lặp lại đến khi hành vi hay thái độ ấy trở thành thói quen.

TỰ ÁM THỊ

Tự ám thị là phương pháp suy nghĩ hoặc dùng những câu nói nhắc đi nhắc lại để tâm trí tin rằng đó là sự thật. Tự ám thị ảnh hưởng đến ý thức, tiềm thức và tác động đến thái độ, hành vi của con người.

Là một cách lập trình tiềm thức, tự ám thị có thể tích cực hoặc tiêu cực.

Ví dụ ám thị tiêu cực như:

- Mình mệt mỏi.
- Mình chẳng phải là vận động viên.
- Trí nhớ mình rất tồi.
- Mình học dốt môn toán.

Khi ta nghĩ như thế, tiềm thức sẽ tin theo và dần dần phản ánh điều đó trong hành vi. Ví dụ, một người luôn tự nhủ "Trí nhớ tôi rất tồi" được giới thiệu làm quen với người khác, họ không cố gắng nhớ tên người ấy vì cho rằng "Với trí nhớ kém như mình, có cố nhớ cũng chẳng được". Dĩ nhiên họ không nhớ được tên người bạn mới cho đến lần thứ hai gặp lại, và khi đó cũng tự nhủ: "Trí nhớ tôi rất kém". Đó là vòng luẩn quẩn không có điểm dừng, là lời dự báo do chính mình thực hiện.

Tự ám thị là quá trình lặp đi lặp lại một thông tin. Khi lặp lại một cách thường xuyên, những thông tin ấy sẽ đi vào tiềm thức. Ví dụ, nếu tự nhủ: "Mình sẽ giữ một phong thái thư thả, thoải mái, bình tĩnh và tự chủ", dần dần bạn sẽ có được phong thái đó trong mọi tình huống.

Không nên tự ám thị theo kiểu tiêu cực. Chẳng hạn, thay vì nói: "Mình là người thiếu óc tổ chức", bạn hãy tự nhủ rằng: "Mình biết, mình có khả năng tổ chức mà". Tự ám thị tiêu cực sẽ tạo nên những hình ảnh xấu mà ta muốn né tránh. Nếu tôi bảo bạn: "Đừng nghĩ về bầy voi xanh", hình ảnh con voi xanh có thể lập tức hiện lên trong đầu bạn.

Tâm trí chúng ta thường không phân biệt được giữa trải nghiệm thực tế và tưởng tượng, vì thế hãy đưa ra những lời tự ám thị ở hiện tại. Ví dụ: bố mẹ muốn con về nhà lúc 9 giờ 30 tối nhưng đồng hồ đã chỉ 1 giờ khuya. Điều gì sẽ hiện lên trong tâm trí họ? Có thể họ hy vọng mọi chuyện vẫn tốt đẹp, và rằng con họ không bị tai

nạn. Nhưng vừa nghĩ thế, huyết áp họ liền tăng lên! Đây là một trải nghiệm tưởng tượng. Thực tế có thể con họ đang vui vẻ ăn tiệc và thiếu trách nhiệm với gia đình của mình.

Giả sử đứa con về nhà đúng 9 giờ 30 tối nhưng lại bị tai nạn.

Điều gì xảy ra với huyết áp của bố mẹ? Vẫn tăng như thường! Trường hợp tăng huyết áp thứ nhất, trải nghiệm tưởng tượng là điều không đúng sự thật. Trường hợp thứ hai lại đúng. Phản ứng cơ thể trong hai trường hợp là như nhau. Điều đó cho thấy, tiềm thức không phân biệt được trải nghiệm có thật và trải nghiệm tưởng tượng.

Chuẩn bị cho tiềm thức

Có thể vận dụng tự ám thị để loại bỏ thói quen tiêu cực và phát triển thói quen tích cực. Tất cả chúng ta đều đã từng tự ám thị một cách vô thức. Ví dụ, khi phải bắt chuyến bay sớm, lúc đi ngủ ta tự nhủ sáu giờ phải dậy. Và trong khoảng giờ đó, ta sẽ dậy (dù không có đồng hồ báo thức). Chính sự chuẩn bị trong tiềm thức đã đánh thức ta.

Tự ám thị là cách lập trình tạo phản xạ có điều kiện cho tâm trí, nhằm biến điều mình mong muốn (hay suy nghĩ) thành dự báo do mình thực hiện.

Tự ám thị là quá trình lặp đi lặp lại một thông tin, nhưng nếu chỉ lặp lại thôi thì chưa đủ, mà thông tin đó cần phải đi cùng với cảm xúc, cảm giác và sự hình dung.

HÌNH DUNG

Hình dung là cách dựng lên trong tâm trí điều ta muốn có, muốn thực hiện, hoặc tuýp người ta muốn trở thành. Hình dung đi đôi với tự ám thị. Tự ám thị không có hình dung thì chỉ là sự lặp lại máy móc và không hiệu quả. Để có kết quả, cảm giác và cảm xúc, hình dung phải đi cùng với tự ám thị.

Lưu ý, tự ám thị có thể bị đẩy khỏi tâm trí ta trong lần xuất hiện đầu tiên, vì đó là suy nghĩ xa lạ. Ví dụ: nếu trước giờ, bạn cứ đinh ninh rằng trí nhớ mình rất tồi nhưng rồi đột nhiên có một lúc nào đó bạn tự nhủ mình có trí nhớ tốt, tâm trí bạn

sẽ bác bỏ điều đó. Sẽ mất 21 ngày để trục xuất suy nghĩ này. Tại sao là 21 ngày? Vì để từ bỏ một thói quen, bạn cần tối thiểu 21 ngày rèn luyện liên tục.

Nếu trong suốt hai mươi mốt ngày bạn chỉ nghe một đoạn băng, nhưng rồi đột nhiên máy hát bị hỏng, thử nghĩ bạn sẽ ngâm nga giai điệu gì?

Quá trình tự ám thị nghe có vẻ đơn giản, song không dễ. Tuy nhiên, bạn vẫn có thể làm được. Hãy tuân theo các bước ở phần tiếp theo để biến tự ám thị thành hiện thực.

CÁCH TẠO THÓI QUEN TÍCH CỰC TRONG 21 NGÀY

Biến tự ám thị thành hiện thực

1. Đến nơi yên tĩnh, không bị quấy rầy.
2. Liệt kê tự ám thị. Nên đưa ra những phát biểu tích cực ở hiện tại.
3. Lặp đi lặp lại lời phát biểu tự ám thị đó ít nhất hai lần mỗi ngày: lúc sáng sớm và cuối ngày. Buổi sáng, tâm trí tươi mới và dễ đón nhận; ban đêm, bức tranh tích cực ấy được đưa vào tiềm thức để hoạt động. Cũng có thể viết lời tự ám thị trên giấy. Dán giấy ở nơi nhìn thấy trong ngày (trên gương nhà tắm, trên bảng công việc hàng ngày, trong tủ ngăn kéo bàn giấy). Thấy những ghi chú này trong ngày, bạn sẽ tự động nhắc lại chúng.
4. Chỉ tự ám thị thôi chưa đủ, phải có thêm hình dung, cảm giác, cảm xúc của bạn về điều đó.
5. Thực hành trong ít nhất 21 ngày cho đến khi trở thành thói quen.

THIẾT LẬP MỤC TIÊU

Thiết lập và chinh phục mục tiêu

Trên đường đời, hãy luôn dõi mắt vào mục tiêu của mình. Tập trung vào chiếc bánh vòng, chứ không phải khoảng trống ở giữa nó.

- Khuyết danh

Xưa, một nhà thông thái Ấn Độ dạy học trò bắn cung. Ông lấy con chim gỗ làm mục tiêu rồi bảo trò nhắm vào mắt chim. Sau đó, ông hỏi học trò thứ nhất kể xem đã thấy gì. Trò bảo: "Con thấy thân cây, cành cây, lá cây, bầu trời, con chim và mắt chim".

Nhà thông thái bảo trò chờ đó. Ông kêu người thứ hai và cũng lặp lại câu hỏi cũ, anh này đáp: "Con chỉ nhìn thấy mắt con chim thôi". Thầy bảo: "Tốt lắm. Giờ con bắn đi". Mũi tên xé gió lao đi và trúng đích.

Nếu không tập trung, ta chẳng thể nào đạt mục tiêu. Việc xác định trọng tâm và tập trung cho mục tiêu là không đơn giản, nhưng đó là kỹ năng ta có thể rèn luyện được.

KHI KHÔNG NHÌN THẤY MỤC TIÊU

Đó là vào một buổi sáng sương mù dày đặc, ngày 4-7-1952, Florence Chadwick bước xuống nước, bắt đầu bơi vượt eo biển từ đảo Catalina đến bờ biển California. Cô là người phụ nữ đầu tiên thực hiện điều này. Bơi đường trường vốn không phải là điều mới lạ đối với Florence, bởi trước đó cô từng vượt biển Manche (nằm giữa nước Anh và nước Pháp).

Buổi sáng hôm đó, cả thế giới dõi theo sự kiện này. Chadwick vật lộn với làn sương mù dày đặc, cái lạnh thấu xương và lũ cá mập. Cô cố hết sức hướng về phía đất liền nhưng mỗi khi nhìn qua lớp kính bơi, cô chỉ thấy lớp sương mù dày đặc, không biết đâu là bờ. Cuối cùng, sau 15 tiếng đồng hồ nỗ lực, cô quyết định bỏ cuộc.

Chadwick rất thất vọng khi biết mình chỉ cách bờ có nửa dặm. Cô bỏ cuộc, không phải vì không thể bơi tiếp mà chỉ vì không nhìn thấy mục tiêu. Chadwick nói: "Tôi

sẽ không biện minh gì cả. Phải chi nhìn thấy đất liền, tôi sẽ thành công".

Hai tháng sau, cũng chính tại eo biển đó, bất chấp thời tiết xấu, Chidwick đã lập một kỷ lục mới, vượt kỷ lục của nam giới đến hai giờ.

Đôi khi chúng ta thất bại không phải vì chúng ta sợ, hay bị áp lực từ những người xung quanh… mà chỉ vì chúng ta không nhìn thấy đích đến của mình.

TẠI SAO MỤC TIÊU LẠI QUAN TRỌNG?

Chàng trai nọ đang đi thì gặp ngã tư chắn ngang trước mặt. Anh ta dừng lại và hỏi ông cụ: "Cụ có biết con đường này sẽ dẫn cháu tới đâu không ạ?". Ông lão hỏi: "Thế anh muốn đi đâu?". Người thanh niên đáp: "Cháu cũng không rõ". Cụ già bảo: "Vậy thì anh đi đường nào cũng được. Có gì khác biệt đâu chứ?".

Tương tự, trong tác phẩm Alice lạc vào xứ thần tiên, chú mèo Cheshire từng bảo Alice: "Khi bạn không biết mình đang đi đâu, thì đi đường nào cũng thế mà thôi".

Nhiệt tình nhưng không có phương hướng sẽ chẳng đưa ta đến đâu. Chính mục tiêu giúp ta xác định được phương hướng cho đời mình.

Bạn có dám bước lên tàu hỏa hoặc máy bay khi không rõ chuyến đi ấy sẽ tới đâu không? Vậy nên, bạn đừng đi qua cuộc đời mà không có cho mình bất kỳ mục tiêu nào.

KHÁT VỌNG VÀ MỤC TIÊU

Người ta thường nhầm lẫn mục tiêu với ước mơ và khát vọng. Ước mơ và khát vọng không gì hơn sự khao khát, nhưng nếu chỉ có khao khát thì con người sẽ chẳng thay đổi được gì. Để biến khao khát thành hiện thực, cần có sự hỗ trợ của:

- Phương hướng
- Cống hiến
- Quyết tâm
- Kỷ luật
- Thời gian

Đây chính là những nhân tố làm nên sự khác biệt giữa khát vọng và mục tiêu. Mục tiêu là giấc mơ có thời hạn và có kế hoạch hành động. Mục tiêu có thể xứng đáng hoặc không xứng đáng, là sự đam mê, chứ không phải chỉ đơn thuần là ao ước.

Để biến ước mơ thành hiện thực, bạn cần:

1. Xác định rõ mục tiêu.
2. Lập kế hoạch đạt mục tiêu.

Đừng đặt ra kế hoạch nhỏ nhặt, chúng không thể nào khơi gợi được nhiệt huyết của con người. Hãy đặt ra kế hoạch lớn lao với hy vọng cao cả rồi nỗ lực vì mục tiêu ấy. - ***Daniel H. Burnham***

Tại sao nhiều người không thiết lập mục tiêu cho mình?

Thà cố gắng làm việc gì đó mà thất bại còn hơn không làm gì mà lại thành công. - ***Lloyd Jones***

Có nhiều nguyên nhân lý giải tại sao nhiều người không đặt ra mục tiêu cho mình như:

1. Thái độ bi quan, lo ngại cạm bẫy hơn là tin tưởng vào năng lực bản thân.
2. Sợ thất bại.
3. Sợ luôn phải sống theo hình ảnh thành công của mình.
4. Thiếu tham vọng.
5. Lo ngại nếu mình làm không được, người khác sẽ chê cười.
6. Chần chừ, lần lữa, "Một ngày nào đó mình sẽ đặt ra mục tiêu cụ thể".
7. Thiếu động lực và cảm hứng.
8. Không nhận ra tầm quan trọng của mục tiêu.
9. Thiếu kiến thức trong việc thiết lập mục tiêu.

Trở ngại là những thứ đáng sợ ta nhìn thấy khi ánh mắt xa rời xa mục tiêu của mình. - ***Henry Ford***

Thiết lập mục tiêu là một quá trình bao gồm nhiều bước. Nếu bạn hỏi mọi người mục tiêu chính trong đời họ là gì, đa số sẽ trả lời rằng: "Tôi muốn thành công. Tôi muốn hạnh phúc. Tôi muốn đời sống khấm khá"… Tất cả những điều đó là mơ ước, không phải là một mục tiêu rõ ràng. Mục tiêu phải theo tiêu chí SMART.

Trong tiếng Anh, "smart" có nghĩa là thông minh, nhưng ở đây từ này được viết tắt bởi các chữ cái sau:

1. S – cụ thể (specific). Câu nói: "Tôi muốn giảm cân" là một câu nói chung chung. Điều đó chỉ trở thành hiện thực khi bạn đặt ra mục tiêu cụ thể, chẳng hạn "Trong vòng 90 ngày tới, tôi sẽ cố gắng giảm 5 kg".
2. M – có thể đo đếm được (measurable). Nếu không đánh giá được mục tiêu, bạn sẽ không thể nào thực hiện được. Đánh giá là cách giúp bạn theo dõi sự tiến bộ.
3. A – có thể đạt được (achievable). Mục tiêu cần có tính thách thức nhưng không được nằm ngoài tầm tay, nếu không sẽ khiến bạn nản lòng.
4. R – thiết thực (realistic). Mục tiêu cần có tính thiết thực, hợp lý.
5. T – có thời gian cụ thể (time-bound). Nên đặt ra ngày tháng bắt đầu và kết thúc để thực hiện mục tiêu.

Mục tiêu có thể:

1. Ngắn hạn – trong vòng một năm.
2. Trung hạn – trong vòng ba năm.
3. Dài hạn – trong vòng năm năm.

Mục tiêu có thể dài hơn năm năm, nhưng khi đó nó trở thành mục tiêu cuộc đời. Đặt ra mục tiêu cho mình là điều rất quan trọng. Nếu không, tầm nhìn của bạn sẽ bị hạn chế. Mục tiêu sẽ dễ đạt hơn nếu bạn chia nhỏ nó ra và lần lượt thực hiện.

Đường đời tính bằng dặm thì rất khó đi, nhưng tính bằng mét thì lại là chuyện nhỏ. - **Gean Gordon**

CÂN BẰNG CUỘC SỐNG

Cuộc đời con người giống như bánh xe có sáu nan hoa, gồm:

1. Gia đình: Gồm những người mà ta thương yêu – là động lực để ta phấn đấu.
2. Tài chính: Tượng trưng cho sự nghiệp và những gì tiền bạc có thể mua được.
3. Thể xác: Không có sức khỏe, mọi thứ đều trở nên vô nghĩa.
4. Lý trí: Tượng trưng cho kiến thức và sự thông tuệ.

5. Xã hội: Mọi cá nhân, tổ chức đều phải có trách nhiệm với xã hội, nếu không, xã hội sẽ suy thoái.

6. Tinh thần: Đời sống đạo đức và tư cách.

Không thể thiếu bất kỳ yếu tố nào trong sáu yếu tố kể trên. Nếu không, cuộc sống của bạn sẽ mất sự cân bằng, như chiếc bánh xe bị vênh vậy.

Sự cân bằng

Năm 1923, tám trong số những người giàu nhất thế giới gặp gỡ nhau. Vào thời điểm đó, tài sản của họ cộng lại, theo ước tính, vượt quá tài sản của chính phủ Hoa Kỳ. Đương nhiên, họ là những người biết cách kiếm sống và tích trữ của cải. Nhưng hãy xem điều gì xảy ra với họ trong 25 năm sau:

1. Chủ tịch công ty thép lớn nhất thời ấy, ngài Charles Schwab, bị phá sản và phải sống bằng tiền vay mượn suốt năm năm trước khi chết.
2. Chủ tịch công ty khí đốt lớn nhất, Howard Hubson, bị mất trí.
3. Một trong những nhà buôn bán hàng hóa lớn nhất, Arthur Cutton, bị vỡ nợ và chết.
4. Chủ tịch Thị trường Chứng khoán New York, Richard Whitney đi tù.
5. Thành viên nội các tổng thống, ngài Albert Fall được ân xá ra tù, hồi gia và qua đời.
6. “Con gấu” vĩ đại nhất trên phố Wall, Jessie Livermore tự tử.
7. Chủ tịch công ty độc quyền lớn nhất thế giới, Ivar Krueger, tự tử.
8. Chủ tịch Ngân hàng Định cư Quốc tế, ngài Leon Fraer, tự tử.

Họ đều là những người thành công và nổi tiếng, nhưng điều mà những con người ấy quên là cách cân bằng cuộc sống. Thực tế, không phải tiền bạc đẩy họ đến bất hạnh. Tiền chỉ là phương tiện sống. Chính việc chạy theo đồng tiền, bỏ quên năm nan hoa còn lại của bánh xe cuộc sống đã khiến họ sụp đổ.

Mỗi người chúng ta cần được dạy cách kiếm sống và cách sống. Không nên mải mê công việc chuyên môn mà xao nhãng gia đình, sức khỏe và trách nhiệm xã hội.

XEM XÉT KỸ MỤC TIÊU

Người chiến thắng nhìn thấy mục tiêu; kẻ thất bại nhìn thấy rào cản. Mục tiêu vừa phải có sự thách thức, vừa phải có tính thiết thực, để đưa lại động lực phấn đấu.

Bất kỳ hành động nào của ta cũng đưa ta đến gần hoặc xa mục tiêu hơn.

Mỗi mục tiêu cần đánh giá theo các tiêu chí sau:

1. Có thực tế không?
2. Có công bằng với những người có liên quan không?
3. Có thiện chí không?
4. Có mang lại sức khỏe, thịnh vượng và tâm hồn thanh thản không?
5. Có nhất quán với các mục tiêu khác không?
6. Có thể theo đuổi mục tiêu ấy lâu dài không?

Mục tiêu không có hành động chỉ là giấc mơ trống rỗng. Hành động biến giấc mơ thành hiện thực. Dù không đạt được mục tiêu chăng nữa, ta vẫn không phải là kẻ thất bại, mà chỉ là một chút ngưng nghỉ trên đường đi đến mục tiêu của mình.

Muốn có được hình ảnh đẹp, cần phải xác định tiêu điểm khi chụp. Tương tự, muốn đạt được thành tích xuất sắc cũng như nâng cao chất lượng cuộc sống, ta cần đề ra mục tiêu phấn đấu cho bản thân.

Đừng vì lo tốn thời gian mà không bắt tay vào thực hiện mục tiêu. Thời gian không bao giờ ngừng trôi; vì vậy hãy sử dụng nó một cách tốt nhất. - ***Earl Nightingale***

NHỮNG MỤC TIÊU VÔ NGHĨA

Con chó của anh nông dân nọ có tật hay ngồi bên lề đường ngóng xe qua. Ngay khi thấy xe đến, nó lao ra đường sủa inh ỏi, cố chạy nhanh hơn xe. Một hôm người hàng xóm hỏi anh nông dân: "Có khi nào anh cho rằng con chó này đuổi kịp xe không?". Người nông dân đáp: "Tôi không bận tâm đến điều đó, tôi chỉ thắc mắc rằng nó sẽ được gì nếu cứ đuổi theo xe như vậy".

Thật vậy, trong cuộc sống, nhiều người chỉ biết đeo đuổi những mục tiêu vô nghĩa, chẳng khác nào lao vào cuộc chơi đuổi hình bắt bóng.

GIÁ TRỊ VÀ TẦM NHÌN

Hành động hợp tình, hợp lý

Nhiệm vụ của chúng ta bây giờ không phải là sửa chữa sai lầm của quá khứ, mà là điều chỉnh con đường cho tương lai.
- John F. Kennedy

Khi một đứa trẻ ra đời, ai là người vui mừng? Câu trả lời là bố mẹ, họ hàng và bạn bè. Nhưng ai khóc? Đứa trẻ ấy. Tuy nhiên, khi chết thì ngược lại.

Ta nên vui mừng, mãn nguyện vì mình đã góp phần vào cuộc sống và để lại thế giới tốt đẹp hơn ban đầu ta nhìn thấy. Hãy sống sao cho thế gian sẽ khóc thương, tiếc nuối vì mất đi một tâm hồn đẹp.

Giáo lý Hindu dạy rằng khi người tốt qua đời, họ không chết, mà tên tuổi sống mãi cùng với những nghĩa cử cao đẹp. Khi tỏ lòng thành kính, điều người ta thường truyền miệng nhau nhiều nhất chính là những việc tốt bình thường người chết từng làm khi còn sống. Những hành động ấy không trôi qua lặng lẽ trong sự quên lãng mà chúng có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn sau khi người ấy qua đời.

Không ai được tôn vinh vì những gì nhận được. Vinh dự là phần thưởng cho những gì người ấy đã cho đi. - ***Calvin Coolidge***

ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG GIÁ TRỊ BẢN THÂN NHƯ THẾ NÀO?

Theo Mahatma Gandhi, bảy tội lỗi lớn nhất là:

- Giàu nhưng không làm việc
- Hưởng lạc thú mà không có lương tâm
- Kiến thức mà không có tư cách
- Buôn bán mà không có đạo đức
- Khoa học mà thiếu tình người
- Tôn giáo mà không có đức hy sinh
- Chính trị mà không có nguyên tắc

Mỗi sự lệch lạc trên đều chứng tỏ sự thiếu hụt giá trị làm người.

Để xem lại hệ thống giá trị của bản thân, bạn có thể áp dụng hai bài kiểm tra có tên: “Bài kiểm tra của mẹ”, và “Bài kiểm tra của bố”.

Với “Bài kiểm tra của mẹ”, cho dù đang làm gì, ở đâu, một mình hay cùng người khác, nếu nghi ngờ giá trị của bản thân, bạn hãy tự hỏi: “Nếu mẹ thấy mình làm việc này, mẹ có tự hào rằng mình là đứa con ngoan của mẹ không? Hay mẹ sẽ phải khóc vì thất vọng?”. Nếu vượt qua bài kiểm này nhưng rớt tất cả những thử thách khác, tức là bạn đã “đậu”. Ngược lại, rớt bài này nhưng vượt qua các bài kiểm khác, tức là bạn đã thất bại.

Nếu “Bài kiểm tra của mẹ” không có kết quả, bạn hãy chuyển sang “Bài kiểm tra của bố”. Cho dù đang làm gì, ở đâu, một mình hay cùng người khác, nếu nghi ngờ giá trị bản thân, bạn hãy tự hỏi: “Nếu con mình làm chuyện này, mình có muốn thấy mặt con nữa không? Hay là mình xấu hổ?”. Một lần nữa đám mây ngờ vực sẽ nhanh chóng tan biến và bạn có câu trả lời cho mình.

TƯ CÁCH VÔ GIÁ

Trong bộ phim Indecent Proposal (Lời đề nghị khiếm nhã), người phụ nữ nọ chỉ cần đồng ý ngoại tình là có ngay một triệu đô-la. Nhưng cô đã không làm thế, đơn giản vì cô không thể đem bán lương tâm của mình, và vì giá trị thực sự của con người là vô giá.

Đồng tiền không thể trả giá sòng phẳng cho mọi loại công việc. Chẳng bố mẹ nào nuôi con mà lại thầm tính tiền lương của việc ấy cả. Có những người giàu có nhưng đời sống tâm hồn lại hết sức nghèo nàn. Mục tiêu chúng ta cần đạt được đó là vừa giàu có, vừa có đời sống tinh thần phong phú.

Ta không thể nhìn thấy hoặc chạm vào những điều tuyệt vời trên thế gian mà chỉ có thể cảm nhận bằng trái tim. - ***Helen Keller***

Lao động vất vả dạy cho con người giá trị đồng tiền, bên cạnh đó, bố mẹ cũng phải dạy cho con cái bài học này.

Thật may mắn khi có tiền và có được đời sống vật chất sung túc, nhưng những

điều tốt đẹp, quý giá trên đời lại không thể mua bằng tiền bạc.

NHỮNG GIÁ TRỊ ĐỒNG TIỀN KHÔNG MUA ĐƯỢC

Đồng tiền mua được:

- Thú vui, nhưng không mua được hạnh phúc.
- Chiếc giường, nhưng không mua được giấc ngủ.
- Sách vở, nhưng không mua được kiến thức.
- Đồng hồ, nhưng không mua được thời gian.
- Người đồng hành, nhưng không mua được bạn bè.
- Vật trang trí, nhưng không mua được cái đẹp.
- Thức ăn, nhưng không mua được sự ngon miệng.
- Căn nhà, nhưng không mua được gia đình.
- Thuốc men, nhưng không mua được sức khỏe.
- Chiếc nhẫn, nhưng không mua được tình yêu.

HAI LOẠI BI KỊCH TRONG CUỘC SỐNG

1. Không có được điều mình muốn

LỜI AN ỦI CHO NGƯỜI CHỊU ĐỰNG

Tôi cầu xin có được sức mạnh để thành đạt.
Nhưng sinh ra lại là kẻ yếu đuối để tôi biết khiêm tốn, vâng lời…
Tôi cầu xin sức khỏe để làm nên điều vĩ đại.
Tôi đã được ban cho sự mong manh để biết cố gắng làm việc tốt hơn …
Tôi cầu xin giàu sang để được hạnh phúc.
Lại được ban cho nghèo khó để học được sự khôn ngoan …
Tôi cầu xin quyền lực để có được sự tán tụng của người đời.
Lại được ban cho khiếm khuyết để biết cảm nhận sự cần thiết của Chúa Trời …
Tôi đã cầu xin cho mình tất cả để được tận hưởng cuộc sống.
Lại được ban cho cuộc sống để có thể tận hưởng tất cả.
Tôi không được như mình thỉnh cầu – chỉ có những điều tôi thầm hy vọng.

Những thỉnh cầu thầm lặng ấy đều được đền đáp.
Trong mọi người, tôi được hưởng phúc lành nhiều nhất!

- Khuyết danh

2. Có được điều ta muốn

Khi hệ thống giá trị nhân phẩm không rõ ràng, có được điều mình muốn có thể là bi kịch nghiêm trọng hơn. Câu chuyện về vua Midas hàm ý như vậy.

Cái chạm tay của vua Midas

Xưa, có một ông vua tham lam tên là Midas. Vốn có nhiều vàng bạc, nhưng nhà vua vẫn khát khao có nhiều hơn nữa. Hàng ngày, nhà vua vào kho tàng châu báu một mình, ngồi mân mê đếm từng thỏi vàng mình có được.

Một hôm có kẻ lạ mặt xuất hiện nói rằng sẽ cho vua Midas một điều ước. Nhà vua mừng lắm, lập tức ông bảo: "Ta muốn mọi thứ mình chạm vào đều biến thành vàng". Người lạ hỏi nhà vua: "Bệ hạ suy nghĩ chắc chưa?". Vua đáp: "Rồi". Kẻ lạ mặt bảo: "Bắt đầu từ sáng ngày mai, khi xuất hiện tia nắng mặt trời đầu tiên, nhà vua sẽ có phép màu chạm vào mọi thứ đều hóa thành vàng".

Vua nghĩ hẳn đang nằm mơ, điều này không lẽ nào lại là thực? Nhưng ngày hôm sau khi thức giấc, vua sờ vào chiếc giường, chiếc giường liền biến thành vàng. Đúng vậy, mọi thứ vua chạm vào đều biến thành vàng. Vua nhìn ra cửa sổ và thấy cô con gái yêu quý đang chơi trong vườn. Vua quyết định làm nàng ngạc nhiên, và hẳn công chúa sẽ rất hạnh phúc. Nhưng trước khi ra vườn, vua sẽ đọc sách. Ngay khi vua chạm tay vào, sách biến thành vàng nên vua không đọc được. Vua ngồi xuống ăn điểm tâm, người vừa đưa tay đến đĩa trái cây và ly nước, chúng đều biến thành vàng. Vua thấy đói và tự nhủ: "Mình không thể ăn hay uống vàng được". Ngay khi ấy công chúa chạy vào phòng, vua Midas ôm hôn con gái, lập tức nàng biến thành pho tượng vàng, nụ cười chết cứng.

Nhà vua cúi đầu òa khóc. Kẻ lạ mặt kia xuất hiện và hỏi ông có vui với phép màu ấy không. Nhà vua bảo mình là kẻ khổ sở nhất thế gian này. Người lạ hỏi: "Bệ hạ thích có gì hơn, thức ăn và cô con gái xinh đẹp hay là hàng đống vàng cùng pho tượng công chúa?". Nhà vua nức nở cầu xin giúp đỡ. Ông nói: "Ta sẽ bỏ hết vàng bạc của

mình. Hãy trả lại con gái cho ta, không có công chúa mọi thứ trên đời, với ta, sẽ trở nên vô nghĩa". Người lạ mặt bảo: "Bệ hạ đã khôn ngoan hơn trước rồi đấy!". Phép màu được rút đi. Nhà vua Midas vui sướng đón công chúa trở lại trong vòng tay, ông cũng đã học được bài học không bao giờ quên trong quãng đời còn lại của mình.

BẠN MUỐN ĐỂ LẠI ĐIỀU GÌ CHO ĐỜI?

Vào một buổi sáng, người đàn ông nọ tình cờ thấy tên mình trên mục Cáo phó của một tờ báo. Do nhầm lẫn, tờ báo đưa tin ông mất. Lúc đầu, ông thực sự sốc, nhưng khi đã bình tĩnh lại, suy nghĩ tiếp theo của ông là để xem người ta nói gì về mình. Trong Cáo phó viết: "Ông vua thuốc nổ – người kinh doanh trên sự chết chóc đã qua đời". Là nhà phát minh thuốc nổ, khi đọc thấy dòng chữ ấy, ông tự hỏi: "Phải chăng đây là cách mọi người sẽ nhớ đến mình?". Đây là điều ông không hề mong muốn. Cũng từ ngày đó trở đi, ông bắt đầu làm việc cho hòa bình thế giới. Ông vua thuốc nổ ấy chính là Alfred Nobel, ngày nay ông được mọi người nhớ đến qua những giải thưởng Nobel vĩ đại.

Bạn muốn để lại cho đời điều gì và muốn mọi người nhớ đến bạn như thế nào? Tên tuổi của bạn có được người khác nhắc đến với tình yêu thương và sự trân trọng?... Tất cả đều phụ thuộc vào cách sống và những việc bạn làm.

NHỮNG ĐIỀU NHỎ NHẶT LÀM NÊN SỰ KHÁC BIỆT

Đó là vào một buổi sáng, một người đàn ông đi dạo trên bãi biển. Khi thấy hàng trăm con sao biển bị thủy triều xô dạt vào bờ, ông nghĩ, chỉ cần ít phút nữa thôi, khi nước rút đi, lũ sao biển này sẽ phải nằm phơi mình dưới ánh nắng mặt trời, và chúng sẽ bị chết. Lúc này thủy triều vừa rút nên lũ sao biển vẫn còn sống. Người đàn ông đi vài bước lại nhặt lên một con và ném trở lại với những con sóng. Cứ thế, ông liên tục nhặt lên rồi ném. Một người đi dạo gần đó, thấy vậy, thắc mắc. Khi biết chuyện, người ấy cười, nói với người đàn ông kia rằng: "Ông làm thế thì ích gì? Có hàng ngàn con sao biển mắc cạn, ông cứu được bao nhiêu? Liệu có tạo nên khác biệt nào không?". Người đàn ông im lặng, rồi ông đi tiếp hai bước nữa, nhặt lên

một con sao biển khác, ném xuống nước và bảo: “Khác biệt là với con này”.

Ta đang tạo ra sự khác biệt gì? Quy mô lớn hay nhỏ không quan trọng. Chỉ cần nhớ rằng, nhiều sự khác biệt nhỏ gộp lại sẽ làm nên một sự khác biệt lớn.

SỐNG CHO XỨNG ĐÁNG

Một cậu bé chới với giữa sông chực chết đuối. Người đàn ông đi ngang thấy thế liền nhảy xuống cứu. Khi ông sắp bước đi, cậu bé nói: “Cháu cảm ơn bác”. Người đàn ông hỏi: “Về chuyện gì?”. “Vì bác đã cứu mạng cháu” - Cậu bé đáp. Người đàn ông nhìn vào mắt cậu bé mỉm cười bảo: “Con trai, khi con lớn lên, hãy đảm bảo rằng cuộc đời của con xứng đáng với việc được cứu sống”.

Thành công nhưng không có được sự mãn nguyện là vô nghĩa. Nếu không cảm nhận được ý nghĩa và mục đích sống, cuộc đời sẽ trống rỗng, bất hạnh dù ta có tiếng tăm, tiền bạc và kiến thức thế nào đi nữa.

Thành công bắt đầu từ việc bản thân phải biết xây dựng triết lý về sự thành công, sức khỏe, tiền bạc, gia đình, xã hội và các giá trị cá nhân. Không xác định rõ ràng mục tiêu và triết lý sống cho mình, cuộc sống của ta sẽ bị ảo tưởng dẫn dắt.

CAM KẾT

Một phần không thể thiếu của hệ thống giá trị nhân phẩm tốt đẹp là sự cam kết. Khi có hệ thống giá trị rõ ràng, ta dễ đưa ra quyết định và lời cam kết của mình.

Không giữ được cam kết, chúng ta sẽ đánh mất dần niềm tin tưởng vào nhau.

Nếu trong những mối quan hệ sau đây người ta không thể trông cậy nhau, liệu cuộc sống sẽ như thế nào?

- Cha mẹ / con cái
- Học sinh / thầy cô
- Ông chủ / nhân viên
- Chồng / vợ
- Khách hàng / nhân viên bán hàng

- Bạn bè

Khi không thể tin tưởng vào bất cứ mối quan hệ nào, con người ta sẽ mang trong mình cảm giác bất an. Thiếu cam kết, mọi mối quan hệ đều mất hiệu lực.

Cam kết hàm ý:

1. Người khác có thể phụ thuộc mình
2. Người khác có thể trông cậy mình
3. Người khác có thể dự đoán hành vi của mình
4. Sự nhất quán
5. Sự quan tâm
6. Sự thấu cảm
7. Ý thức bổn phận
8. Sự chân thành
9. Tư cách
10. Sự chính trực
11. Sự trung thành

Nếu thiếu một trong những thành tố này, cam kết sẽ mất hiệu lực.

Khi cam kết với ai đó, nghĩa là bạn đưa ra lời hứa rằng: "Anh có thể tin cậy tôi dù chuyện gì xảy ra đi nữa", hay "Tôi sẽ có mặt khi anh cần".

Sự cam kết thường mang theo những thông điệp như:

1. Tôi sẵn lòng hy sinh vì tôi quan tâm.
2. Tôi là người chính trực và bạn có thể tin cậy.
3. Tôi sẽ không làm bạn thất vọng.
4. Bất chấp gian nan, tôi vẫn sẽ có mặt.
5. Tôi sẽ không để bạn thất vọng trong bất cứ hoàn cảnh nào.

Cam kết không như bản hợp đồng có giá trị thực thi về pháp lý. Nền tảng cam kết không phải là mảnh giấy có chữ ký mà là tư cách, sự chính trực và thấu cảm.

Cam kết không có nghĩa là gắn chặt với việc gì đó khi không còn lựa chọn nào khác, mà là gắn bó dù có nhiều lựa chọn. Nếu thiếu những yếu tố trên, cam kết sẽ không còn tính bền vững và chân thành.

Cam kết có giá trị bởi nó mang lại:

- Khả năng dự liệu trước
- Sự an tâm
- Phát triển cá nhân
- Quan hệ vững chắc giữa cá nhân và cộng đồng
- Quan hệ cá nhân và nghề nghiệp bền vững

Cam kết đem lại trật tự trong cuộc sống vốn đầy những biến động phức tạp. Giữ được cam kết có giá trị xứng đáng với nỗ lực của chúng ta, vì điều đó nghĩa là ta đã bỏ qua ham muốn riêng vì nhu cầu của người khác.

Cam kết giống như chất keo gắn kết các mối quan hệ và hàm ý biết hy sinh khi cần thiết.

Ví dụ:

1. Cam kết với tình bạn hàm ý duy trì sự cẩn mật.
2. Cam kết với khách hàng hàm ý luôn phục vụ tốt.
3. Cam kết với hôn nhân hàm ý lòng chung thủy.
4. Cam kết với phẩm hạnh hàm ý tránh xa sự tầm thường, thô tục.
5. Cam kết với lòng yêu nước hàm ý hy sinh.
6. Cam kết với công việc hàm ý sự chính trực.
7. Cam kết với cộng đồng hàm ý trách nhiệm.

Cam kết nghĩa là không từ bỏ dù có cơ hội khác để lựa chọn hoặc gặp bất kỳ khó khăn nào. Các cá nhân có sự cam kết mạnh mẽ sẽ tạo nên sức mạnh cộng đồng.

Quan hệ dựa trên sự cam kết, chứ không chỉ dựa vào sự gần gũi, riêng tư. Người ta có thể thân thiết, gần gũi, nhưng lại không cam kết gắn bó. Các giá trị xã hội đã thay đổi mạnh mẽ đến mức trong vài thập kỷ qua, quan hệ không ràng buộc được

xem là tốt. Đó là bởi vì nhiều người nhầm lẫn cam kết là ràng buộc. Họ không muốn cam kết vì thấy mình không sẵn sàng. Trong lúc đó, đôi khi nhiều năm liền, họ dùng của cải hoặc tài nguyên của người khác và viện cớ là: "Chúng tôi vẫn đang tìm hiểu nhau rồi mới đi đến cam kết". Thực ra đó chỉ là sự ngụy biện và vô trách nhiệm.

Cam kết hàm ý đặt nhu cầu của người khác lên trên nhu cầu riêng mình. Đôi khi người ta phải đối diện với những cam kết mâu thuẫn nhau. Ví dụ:

1. Trong lúc bệnh tình của vợ nguy cấp thì viên cảnh sát nhận được cú điện thoại khẩn cấp báo rằng anh phải nhận nhiệm vụ vì tính mệnh của 10 người đang gặp nguy hiểm. Anh sẽ làm gì đây?
2. Bác sĩ phẫu thuật mong chờ ngày con gái tốt nghiệp. Ông hứa sẽ tham dự sự kiện trọng đại này. Nhưng hai mươi phút trước khi buổi lễ bắt đầu, ông nhận được điện khẩn phải mổ cấp cứu bệnh nhân vừa bị tai nạn. Ông sẽ chọn lựa thế nào đây?

Quá trình chọn lựa giữa hai cam kết ấy hàm ẩn ưu tiên, trách nhiệm và bổn phận. Giá trị cuộc sống trên cơ sở ưu tiên giúp ta chọn cam kết này chứ không phải cam kết khác mà không rơi vào mặc cảm có lỗi.

Điều đau lớn nhất khi cam kết là chấp nhận mất niềm tin khi sự việc đổ vỡ. Cam kết giữa đôi bên vẫn duy trì nếu vấn đề phát sinh từ lỗi lầm do sơ sót. Có thể bỏ qua vi phạm do sơ sót với tấm lòng trắc ẩn và tha thứ. Tuy nhiên, phải đánh giá sự việc xem có đúng là do sơ sót hay là sự vi phạm bổn phận. Chúng ta nên có phản ứng khi đối phương vi phạm như sau:"Anh lừa tôi một lần thì anh thấy xấu hổ. Anh lừa tôi hai lần, thì tôi rất xấu hổ".

Sẽ khó duy trì cam kết nếu không có sự vị tha. Ví dụ: con cái phản bội niềm tin của cha mẹ khi nói dối hay lừa gạt. Nhưng nếu muốn duy trì cam kết thương yêu, bố mẹ cần biết tha thứ cho con (chỉ cho con phương hướng và dạy con biết hậu quả khi nói dối).

CAM KẾT VỚI NHỮNG GIÁ TRỊ BẢN THÂN

Ta nên trung thành với ai? Với cá nhân hay tổ chức nào? Câu trả lời là chẳng đối tượng nào trong số đó cả, mà điều ta cần là trung thành với chính mình, với hệ thống giá trị đạo đức trong con người mình. Một khi hệ thống giá trị làm người mâu thuẫn, mọi mối quan hệ của chúng ta cũng sẽ sụp đổ.

Khi cam kết trung thành với cá nhân hay tổ chức, thực sự ta có hàm ý gì? Đó là: "Tôi ủng hộ anh vì tôi tin điều anh tin".

Sẽ như thế nào nếu người cam kết trung thành hoặc gắn bó lại là kẻ buôn ma túy hay gián điệp nước ngoài? Có nên tiếp tục ủng hộ họ vì ta lỡ cam kết không? Tuyệt đối không! Cam kết ủng hộ hành vi trái đạo đức và bất hợp pháp là một sai lầm không thể tha thứ.

Nhưng với các giá trị bản thân, ta phải luôn luôn trung thành. Nếu không duy trì cam kết này, sẽ dẫn đến các hậu quả:

- Gia đình tan vỡ
- Cuộc sống không mãn nguyện
- Con cái bị bỏ rơi
- Kinh doanh thất bại
- Sự bất ổn trong lòng
- Sự cô lập
- Các mối quan hệ đổ vỡ
- Sự tuyệt vọng
- Tội lỗi

Hãy cam kết và duy trì cam kết với những giá trị bản thân!

ĐẠO ĐỨC

Không nên vin vào hoàn cảnh để chọn lựa tiêu cực. Giá trị đạo đức ở mỗi con người không chỉ giúp cuộc đời tốt đẹp hơn, mà còn giúp chúng ta vượt qua khó khăn.

Hầu hết chọn lựa của chúng ta không liên quan đạo đức. Ví dụ, mua quần áo hay

ti-vi gì là chọn lựa theo sở thích hoặc điều kiện, không phải lựa chọn đạo đức. Chọn lựa này mang tính chủ quan.

Chọn lựa liên quan đạo đức phản ánh sự chọn lựa khách quan giữa đúng và sai. Đó là lý do tại sao lương tâm cắn rứt khi ta có lựa chọn vô đạo đức nhưng lương tâm vẫn bình thường khi thực hiện lựa chọn cá nhân sai lầm – vì trong vấn đề đạo đức rõ ràng chỉ có duy nhất một sự lựa chọn đúng.

CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC

Khi làm theo những giá trị đạo đức, con người sẽ có được sự hài hòa, thanh thản trong bất cứ hoàn cảnh nào. - Ted Koppel

Chuẩn mực là thước đo. Một mét ở châu Âu cũng là một mét ở châu Á. Một kilôgram bột là một kilôgram bột, dù bạn đến bất kỳ đâu. Người không muốn gắn bó với bất kỳ chuẩn mực đạo đức nào sẽ liên tục thay đổi quan niệm đạo đức bằng sự biện hộ rằng không có gì là đúng hoặc sai, rằng chẳng qua do cách nghĩ của con người làm sự vật như vậy thôi. Họ thiên về giải thích hơn là đặt ra chuẩn mực đối với hành vi bản thân.

Mỗi vùng miền, quốc gia có thể có những truyền thống văn hóa khác nhau, tuy nhiên những giá trị như sự công bằng, công lý, chính trực và cam kết lại mang tính phổ quát và bất diệt, không tùy thuộc vào nền văn hóa nào cả. Chẳng có xã hội nào lại không đề cao lòng can đảm so với hèn nhát.

Đạo đức và công lý liên quan những giá trị sau:

- Sự thấu cảm
- Sự công bằng
- Lòng trắc ẩn
- Những vấn nạn lớn của xã hội

Những giá trị đạo đức tiềm ẩn chính là nhân tố tạo sức mạnh cho xã hội. Năm 1993, khi Michael Severn - hiệu trưởng trường Đại học Columbia từ chức, có phóng viên hỏi ông rằng còn nhiệm vụ nào chưa làm hay không. "Có" - Severn đáp.

Rồi ông đề cập việc thiếu giảng dạy đạo đức trong trường đại học: "Nhìn chung sinh viên ngồi trên ghế nhà trường không được giảng dạy nhiều về lĩnh vực này. Hầu hết các nhà giáo dục đều ngại đụng chạm vấn đề. Đạo đức thường để cho phụ huynh xử lý. Kết quả là thanh niên vốn cần được rèn luyện về đạo đức và luân lý nhất thì lại ít được giáo dục về lĩnh vực này nhất. Đạo đức và luân lý không phải là tôn giáo, mà là nguyên tắc hành xử tốt, có logic, hợp lý và cần thiết cho một xã hội thanh bình".

Giáo dục về trí não mà không giáo dục về đạo đức là một nền giáo dục lệch lạc. -
Thoedore Roosevelt

ĐẠO ĐỨC VÀ TÍNH HỢP PHÁP

Tính hợp pháp và đạo đức là hai lĩnh vực khác nhau của đời sống. Một vấn đề nào đó có thể hợp đạo đức nhưng lại không hợp pháp và ngược lại. Ví dụ:

1. Nhân viên bảo hiểm chỉ quan tâm đến việc làm sao kiếm được thật nhiều tiền hoa hồng từ việc bán bảo hiểm cho khách hàng, mà không quan tâm rằng chính sách bảo hiểm ấy có hợp lý hay không. Điều này có thể hợp pháp nhưng vô đạo đức.
2. Một người lái xe vượt tốc độ, cố gắng chở đứa con đi cấp cứu càng nhanh càng tốt. Dù có vi phạm luật giao thông, người ta cũng dễ dàng bỏ qua cho anh trong trường hợp này. Nhưng sẽ là vô đạo đức khi các vị bác sĩ chần chừ, không có sự hỗ trợ kịp thời.

Tính hợp pháp thiết lập chuẩn mực tối thiểu, trong khi đó đạo đức và các giá trị vượt ngoài những tiêu chuẩn đó.

MỤC ĐÍCH SỐNG

Hãy học như thể bạn sẽ sống mãi.
Hãy sống như thể bạn sẽ chết ngày mai.

- ***Mahatma Gandhi***

Con người có nhiều kiểu khao khát, một trong những khao khát có ích nhất đó là sống có mục đích...

Càng sớm tìm thấy mục đích sống, cuộc đời chúng ta càng tốt đẹp hơn. Thách thức lớn nhất chính là trong hành trình tìm kiếm ấy ta không bao giờ đặt dấu chấm hết với mục đích của mình, không chỉ với tư cách cá nhân mà còn đối với gia đình, tổ chức và đất nước. Một khi có mục đích sống và giá trị làm người rõ ràng, ta sẽ tìm được sự cân bằng đạo lý khi giải quyết mâu thuẫn giữa quyền lợi cá nhân và bổn phận xã hội. Ta biết khi nào phải nêu rõ lập trường. Đó là khi ta bắt đầu có những quyết định đúng đắn vì lợi ích lâu dài thay vì quyết định sai trái hướng vào cái lợi trước mắt. Khôn ngoan, trưởng thành giúp con người hiểu biết sâu hơn những vấn đề trọng đại.

Janette Cole từng nói: "Hãy chỉ cho tôi người hài lòng với những điều tầm thường, tôi sẽ chỉ cho bạn thấy kẻ có số phận định sẵn là thất bại". Cuộc đời không phải là môn thể thao ngoạn mục. Ta không thể ngồi làm khán giả xem sự việc xảy ra, mà phải tìm mục đích làm cuộc sống có ý nghĩa và nỗ lực đạt mục đích đó.

Không thể tự giúp mình nếu không giúp người khác.
Không thể làm cuộc sống của mình phong phú nếu không giúp người khác phát triển.
Không thể thịnh vượng nếu không mang lại sự phồn thịnh cho người khác. - ***Janette Cole, Đại học Spellman***

Mỗi người chúng ta cần có một mục đích sống nhất định. Có người hỏi nhà khoa học Albert Einstein rằng: "Tại sao con người tồn tại trên đời?". Ông đáp: "Nếu vũ trụ là một sự ngẫu nhiên, chúng ta cũng ngẫu nhiên. Sự ngẫu nhiên ấy có ý nghĩa trong vũ trụ, cũng có ý nghĩa trong mỗi chúng ta". Và ông nói thêm: "Càng nghiên cứu vật lý, tôi càng nghiêng về siêu hình học".

HỌC GIÁ TRỊ LÀM NGƯỜI

Ở một trường Trung học nọ, trong tiết Giáo dục công dân, thầy giáo đưa ra câu chuyện về một nữ sinh trong lớp nhặt được ví tiền đựng 1.000 đô-la đem trả lại cho người mất rồi đề nghị cả lớp đưa ra suy nghĩ về hành động này. Đa phần học sinh trong lớp đều cho rằng bạn này thật ngốc, vì kẻ bất cẩn thì đáng bị trừng phạt.

Khi được hỏi thầy giáo đã nói gì với học sinh, thầy đáp: "À, đương nhiên tôi không nói gì cả. Nếu đứng ở quan điểm đúng sai rạch ròi, thì tôi không phải là cố vấn của các em. Tôi không thể áp đặt quan điểm của mình".

Một khi bố mẹ, thầy cô không truyền dạy cho trẻ những giá trị làm người thì trẻ sẽ học từ ai? Có thể chúng sẽ học từ các phương tiện truyền thông, kể cả những nguồn không như mong đợi. Người thầy trong ví dụ trên không những vô trách nhiệm với những giá trị đạo đức bị bóp méo mà còn không xứng đáng ở cương vị của một nhà giáo.

HÀNH VI CHIẾN THẮNG VÀ NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Sự khác biệt giữa chiến thắng và làm người chiến thắng là gì? Chiến thắng là sự kiện, làm người chiến thắng là vấn đề tinh thần. Người chiến thắng duy trì chiến thắng theo ý nghĩa dựa vào hệ thống giá trị làm người của họ.

NHỮNG CÂU CHUYỆN CHIẾN THẮNG TRUYỀN CẢM HỨNG

1. Thế vận hội là sự kiện trọng đại mang tầm quốc tế, thế nhưng khi thấy đối thủ gặp nạn, vận động viên Lawrence Lemieux đã sẵn sàng ngừng lại trên đường đua để giúp đỡ. Rất nhiều người dõi theo hành động của anh. Thái độ coi trọng sự an toàn và quan tâm đến sinh mạng người khác ở anh đã lớn hơn niềm khát khao chiến thắng. Dù không giành thắng lợi, nhưng anh là một người chiến thắng, được mọi người tôn vinh vì nghĩa cử cao đẹp. Anh đã cho thấy tinh thần Thế vận hội sống mãi.

2. Reuben Gonzales dự trận chung kết giải đấu quần vợt tranh chức vô địch thế giới. Ở ván cuối, khi đang giành lợi thế ghi điểm quyết định thắng lợi chung cuộc, Gonzales đánh một cú rất tuyệt. Trọng tài chính và trọng tài biên đều công nhận đó là cú đánh đẹp và tuyên bố anh là người chiến thắng chung cuộc. Nhưng Gonzales, sau một thoáng sững lại ngần ngừ, đã quay lại bắt tay đối thủ và nói: "Cú đánh ấy có lỗi". Sau đó, anh mất quyền giao bóng và cuối cùng thua trận.

Mọi người đều sửng sốt. Ai có thể tưởng tượng một tay vợt với chiến thắng cận kề như vậy lại tự truất quyền giao bóng của mình để rồi bị thua cuộc? Khi được hỏi

tại sao, Gonzales đáp: “Đó là điều duy nhất cần làm để tôi giữ sự chính trực của mình”. Thua trận, nhưng anh vẫn là người chiến thắng.

3. Một nhóm nhân viên bán hàng rời thành phố đi họp và báo với gia đình sẽ về nhà vào tối thứ sáu. Nhưng thói quen hội họp xưa nay là vậy, người này gặp người kia và cuộc họp cứ kéo dài lê thê. Họ phải bắt chuyến bay cuối cùng trong ngày, nhưng đến sân bay chỉ còn dư vài phút. Tất cả cùng chạy, tay cầm vé, hy vọng lên máy bay kịp lúc. Trong khi chạy, một người va phải bàn bán trái cây. Trái cây văng tung toé, bị giập và nằm ngổn ngang trên sàn nhà. Nhưng họ không có thời gian dừng lại. Họ tới máy bay vừa kịp giờ cất cánh. Tất cả thở phào nhẹ nhõm, trừ một người. Anh đứng dậy, tạm biệt bạn bè và quay lại chiếc bàn bán trái cây lúc nãy. Những gì anh nhìn thấy khiến anh nhẹ lòng vì mình đã quyết định quay lại. Sau chiếc bàn là cô bé mù chừng mười tuổi, bán trái cây để kiếm sống. Anh bảo: “Hy vọng tụi anh chưa làm hỏng một ngày của em”. Anh lấy từ túi áo ra 10 đô-la, trao cho cô bé và nói: “Phần này là đền cho chỗ trái cây hồi nãy” rồi anh bước đi. Cô bé không nhìn thấy điều gì đang diễn ra; nhưng khi tiếng chân người thanh niên dần khuất, cô với giọng hỏi theo: “Có phải người là Thượng Đế không?”.

Ta có thể là người chiến thắng không có huy chương và là kẻ bại trận có huy chương. Tất cả phụ thuộc vào chính bản thân chúng ta.

CHIẾN THẮNG THỰC SỰ

Ba người bạn chạy marathon cùng hàng trăm đối thủ khác. Không ai trong họ thắng cuộc. Vậy cả ba người này thua cuộc chăng? Không hẳn thế. Mỗi người tham dự cuộc đua với những mục tiêu khác nhau. Người thứ nhất chạy đua để kiểm tra sức chịu đựng của mình – kết quả anh thể hiện tốt hơn mong đợi. Người thứ hai muốn cải thiện thành tích trước đây, và anh đã thành công. Người thứ ba chưa bao giờ chạy marathon – mục tiêu của anh là hoàn thành cuộc đua và anh đã làm được điều ấy. Từng người bước vào cuộc đua với mục tiêu khác nhau và đều đã hoàn thành, họ là người chiến thắng dù ai đoạt huy chương vàng đi nữa.

Mark Twain từng nói rằng xứng đáng với vinh dự mà không nhận được bằng khen

vẫn tốt hơn là nhận được bằng khen mà không xứng đáng. Phẩm giá con người không nhìn nhận ở việc chiếm hữu mà là ở chỗ xứng đáng.

Nếu xem chiến thắng là mục tiêu duy nhất, bạn có thể bỏ sót những phần thưởng tinh thần khác khi làm tốt công việc đã đề ra. Quan trọng hơn chiến thắng là danh dự. Thua trong danh dự có thể là do thiếu chuẩn bị còn chiến thắng nhờ gian dối là dấu hiệu của người thiếu tư cách.

Thật không đáng khi bịt mắt sự chính trực của mình và đi đường tắt để chiến thắng. Người ta có thể đoạt cúp nhưng sẽ thấy khinh bỉ chính mình.

Ngược lại, người giữ tinh thần chiến thắng sống và làm việc hàng ngày như thể đó là ngày cuối cùng của đời mình. Và khi phải ra đi, họ từ giã cõi đời với tư cách của người chiến thắng.

TƯ CÁCH NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Người giữ tinh thần chiến thắng thường có thái độ hòa nhã. Họ không bao giờ khoác lác về bản thân, biết cảm kích và trân trọng đồng đội lẫn đối thủ của mình.

Nhiều người biết cách thành công, nhưng lại không biết cách xử trí khi thành công.

Thực tế, đời sống là đấu trường và ta phải thi đấu. Thi đấu giúp người có tính cạnh tranh phát triển. Mục tiêu của chúng ta là chiến thắng, nhưng phải là chiến thắng một cách công bằng, trung thực, đứng đắn và hợp lệ.

DI SẢN CỦA NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Câu chuyện về người xây cầu

Một ông lão đơn độc bước đi trên đường vắng. Chiều xuống lạnh lẽo, xám xịt, ông đến bên bờ vực, mênh mông, sâu thẳm, chỉ có dòng nước ảm đạm trôi. Ông lão đã băng qua vực trong ánh chạng vạng mờ nhạt; dòng nước u ám không khiến ông sợ hãi; nhưng khi tới bờ an toàn rồi ông lão quay lại, bắc chiếc cầu băng qua dòng nước.

“Này ông lão!”- Một người cũng hành hương như ông gần đó cất tiếng.“Ông đang lãng phí sức khỏe khi dựng cầu ở đây đấy;

chuyến hành hương của ông rồi sẽ kết thúc cuối ngày; ông không bao giờ phải đi đường này nữa; đã băng qua vực sâu thế này rồi, ông phải nhọc công bắc cầu làm gì vào lúc chiều tà?".

Người bắc cầu ngẩng mái đầu già nua, bạc trắng, đáp lại: "Anh bạn tốt bụng ơi, trên đường tôi đi qua, ngày mai phía sau sẽ có một thanh niên cũng phải đi lối này. Vực thẳm này với tôi không là gì, nhưng với anh chàng tóc vàng ấy có thể là bẫy sâu. Chàng trai ấy phải đi qua lúc trời tối. Cho nên, anh bạn tốt bụng ơi, tôi làm chiếc cầu này là để cho chàng trai ấy".

- Will Allen Dromgoole

Socrates dạy học cho Plato; Plato dạy Aristotle; Aristotle dạy Alexander Đại Đế. Kiến thức, nếu không được truyền lại cho đời sau, hẳn sẽ mất đi.

Trách nhiệm lớn nhất của chúng ta là truyền lại di sản mà thế hệ tiếp theo có thể tự hào.

SỰ THAY ĐỔI TRONG LỐI SỐNG

Thay đổi là điều tất yếu, dù ta có muốn hay không. Năm 1958, khi khảo sát ý kiến các hiệu trưởng một trường Trung học rằng những vấn đề chính của học sinh trường thầy (cô) là gì? Câu trả lời người ta nhận được đó là:

1. Không làm bài tập về nhà.
2. Không biết quý trọng tài sản. Ví dụ: quăng sách vở.
3. Không biết tiết kiệm (như để đèn sáng khi tan lớp).
4. Ném giấy trong lớp học.
5. Rượt đuổi nhau trên hành lang.

Cũng câu hỏi trên, nhưng 30 năm sau (cách một thế hệ), tức năm 1988, thì câu trả lời nhận được khiến giới nghiên cứu không khỏi sững sờ. Những vấn đề chính của học sinh trung học thời nay đó là:

1. Nạo phá thai
2. AIDS
3. Hiếp dâm

4. Ma túy

5. Nạn đánh đập, bắn giết, dùng súng và dao trong trường học

NHỮNG GIÁ TRỊ TRUYỀN THỐNG

Mỗi quốc gia được gắn kết bởi niềm tin và tinh thần tập thể. Điều đó giúp người dân vượt qua mọi mâu thuẫn ảnh hưởng đến sự phát triển xã hội, ngôn ngữ, đạo đức, lối sống và sự toàn vẹn của quốc gia ấy. - John Gardner

Những giá trị làm người như tinh thần trách nhiệm, sự chính trực, lòng yêu nước, … bị một số người ngày nay cho là lỗi thời. Nhưng sự thật không phải vậy. Những giá trị ấy mang tính chất truyền thống chứ chắc chắn không bao giờ lỗi thời.

Bất kỳ xã hội nào đánh mất những giá trị đạo đức truyền thống đều sẽ rơi vào thảm họa, bởi mọi sụp đổ trong lịch sử đều khởi đầu từ suy đồi đạo đức.

Hơn nửa thế kỷ trước, nước Mỹ lâm vào cuộc suy thoái tàn khốc. Một phần ba tài sản quốc gia biến mất trong vòng vài tháng. Sản xuất suy giảm 77%. Một phần tư lực lượng lao động thất nghiệp. Nhiều thành phố không thể duy trì mở cửa trường học. Một phần năm học sinh phổ thông ở New York bị suy dinh dưỡng. Có đến 34 triệu nam giới, phụ nữ và trẻ em không có thu nhập.

Tuy nhiên trong những lúc tận cùng khó khăn ấy, dù nhiều người dân phải sống bằng nồi cháo tình thương, nhiều ngân hàng phải đóng cửa, Tổng thống Franklin D. Roosevelt vẫn có thể nói với cả nước Mỹ qua bài phát biểu trên đài rằng: “Ơn Chúa, những khó khăn của chúng ta chỉ về mặt vật chất”.

LÒNG TỐT LÀ GÌ?

Nếu đưa ra câu hỏi khảo sát rằng: “Bạn có phải là người tốt không?”, hầu hết mọi người sẽ đáp: “Có”. Hỏi tiếp: “Điều gì khiến bạn cho rằng bạn là người tốt?”. Lời đáp là:

- Tôi không lừa đảo thế là tốt.
- Tôi không nói dối tức là tốt.
- Tôi không ăn cắp là tốt.

Nếu phân tích những lý do trên, ta thấy chúng không thuyết phục lắm. Chẳng hạn, với người cho rằng: "Tôi không lừa đảo", điều đó chỉ có nghĩa anh ta không phải là kẻ lừa đảo. Tương tự, người bảo mình không nói dối và ăn cắp chỉ có ý rằng họ không nói dối và trộm cắp. Nhưng những điều ấy không làm họ tốt được. Người ta chỉ tốt khi làm được những điều tốt chứ không phải không làm điều xấu. Người tốt là người mang trong mình những phẩm chất như công bằng, tình thương, can đảm, chính trực, thấu cảm, khiêm tốn, trung thành và nhã nhặn. Họ là kiểu người có thể tin cậy được, biết đứng lên bảo vệ công lý, giúp đỡ kẻ khốn khó, làm cho cuộc sống tốt đẹp hơn. Để nhận ra những biểu hiện của lòng tốt, cần có tiêu chí và chuẩn mực. Tiêu chí có thể là đạo đức, hoặc luật pháp quy định, cũng có khi là cả hai. Tiêu chí đạo đức liên quan đúng - sai và tất cả những vùng giao thoa giữa chúng. Chúng đề ra rất rõ điều gì tốt và tốt hơn, điều gì xấu và xấu hơn.

TẦM CAO CỦA CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC

Bạn sẽ làm gì trong những tình huống sau?

1. Bạn biết giá tiền taxi từ nhà mình đến sân bay là 64 đô-la. Vì thường xuyên đi nên bạn biết chắc chắn như thế. Nhưng lần này tài xế taxi chỉ xin bạn có 32 đô-la. Bạn sẽ làm gì?
2. Bạn ăn tối ở nhà hàng. Bạn gọi bốn món và người phục vụ đem ra đầy đủ, nhưng do nhầm lẫn anh chỉ tính tiền ba món. Bạn sẽ làm gì?
3. Bạn thân của bạn lâm bệnh nặng và bạn là nhân viên bán bảo hiểm nhân thọ. Bạn của bạn cần giá trị bảo hiểm lên đến 100.000 đô-la. Không ai biết và phát hiện người bạn ấy sắp chết cả. Bạn có soạn hợp đồng bán bảo hiểm trong trường hợp này không?

Không thể đề ra quy luật đạo đức. Bạn sẽ khuyên con mình thế nào trong tình huống tương tự? Hành vi của bạn có tuân thủ lời khuyên ấy trong tình huống tương tự không? Chúng ta bắt đầu bài học đạo đức từ khi chào đời và tiếp tục học suốt đời.

ĐẠO ĐỨC TRONG CÔNG VIỆC

Đạo đức hay thiếu đạo đức thể hiện rõ ràng trong mọi nghề nghiệp. Bác sĩ tham lam làm thêm thủ tục và phẫu thuật không cần thiết. Luật sư bẻ cong sự thật. Bố mẹ lẫn con cái đều có những lời nói dối vô hại. Kế toán và thư ký thường làm báo cáo sai lệch.

Khi lừa gạt những người chung quanh, cũng có nghĩa là ta đang lừa gạt chính mình và chuẩn bị để mình bị lừa gạt. Bên cạnh đó, khi lừa gạt người khác, ta sẽ tin họ

cũng làm tương tự với mình, thế là ta nghi ngờ và bi quan.

KẾT LUẬN

Tại sao có nhiều người không thành công? Lý do chính là vì họ thiếu tầm nhìn hoặc tầm nhìn bị hạn chế. Cần phải nuôi dưỡng những khao khát, từ đó từng bước biến chúng thành hiện thực. Hãy sống với lòng nhiệt tình, có chí hướng và mục tiêu phấn đấu.

Giấc mơ của bạn là gì? Mỗi ngày bạn sống có đưa bạn đến gần mơ ước ấy không? Đừng nghe lời ủ ê, bi đát từ những kẻ thất bại – họ chỉ khiến bạn chùn bước mà thôi. Thay vào đó, hãy đón nhận lời khuyên từ những người thành công.

Khi tầm nhìn là một năm, ta trồng hoa. Khi tầm nhìn là mười năm, ta trồng cây. Khi tầm nhìn là vĩnh viễn, ta trồng người. - ***Ngạn ngữ phương Đông***

Hãy nhớ:

Người chiến thắng không làm những điều khác biệt.

Mà chính cách họ làm tạo nên sự khác biệt!

- Shiv Khera